

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024

1. Geschäftsverlauf und Geschäftsergebnis 2024

Im Geschäftsjahr 2024 konnte der mengenmäßige Gesamtabatz des Werks Oed aufgrund der anhaltender Nachfrage, getrieben von der Energiewende, auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden (Erhöhung von 18.457 auf 18.562 Tonnen). Der Auslastungsgrad der Produktionsmaschinen war während des gesamten Jahres sehr zufriedenstellend. Im Geschäftsjahr 2024 kam es zu geschäftsüblichen Kostensteigerungen, welche größtenteils weitergegeben werden konnten und dadurch die durchschnittlichen Hohlpreise (EUR/100kg) gestiegen sind, was sich wiederum auch auf den absoluten Hohlumsatz auswirkte. Die Erhöhung des Gesamtumsatzes des Werkes in Oed von mEUR 157,2 auf mEUR 182,2 ist auf die gestiegenen Hohlpreise und auf die erhöhte Verkaufsmenge zurückzuführen.

Der Auftragsstand war im 1. Halbjahr auf einem konstanten Niveau und im 2. Halbjahr zeigte sich ein immenser Anstieg, welcher sich bis zum Ende des Geschäftsjahrs 2024 sehr positiv entwickelte und somit per 31. Dezember 2024 auf hohem Niveau bei ca. 14.400 MT (Vorjahr: 10.400 MT) lag.

Im Jahresdurchschnitt erhöhte sich der Kupferpreis pro MT (LME) um rd. 9,1%, der Ansatz der Weitergabe der Kupferpreise („Back-to-Back-Fixierung“) an die Kunden des Unternehmens wurde unverändert umgesetzt. Die Finanzierungsstrategie von externer (Banken-) Finanzierung hin zur fast vollständigen Konzernfinanzierung erleichtert den kurzfristigen Ausgleich von Liquiditäts-/Finanzierungsspitzen.

Die Personalkosten pro MT, steigerte sich aufgrund der hohen KV-Abschlüsse weiter. Weiters kam es allgemein zu Kostensteigerungen auf das bereits hohe Kostenniveau von 2023, dies wurde vor Allem von der hohen Inflation der Eurozone getrieben.

Insgesamt wird ein Ergebnis vor Steuern von mEUR 5,5 (Vorjahr: mEUR -0,0) sowie ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)¹ von mEUR 9,0 (Vorjahr: mEUR 2,4) ausgewiesen.

Die Kennzahlen Umsatzrentabilität und Gesamtkapitalrentabilität entwickelten sich im laufenden Geschäftsjahr positiv. Die Umsatzrentabilität belief sich auf 5,0% (Vorjahr: 1,6%), die Gesamtkapitalrentabilität erreichte ein Niveau von 11,3% (Vorjahr: 3,7%). Die Kennzahl Eigenkapitalrentabilität ist – wie im Vorjahr – negativ.²

Produktstruktur, Kundenstruktur und regionale Absatzstruktur blieben gegenüber dem Vorjahr weitestgehend unverändert. Der betragsmäßige Exportanteil belief sich auf ca. 88% (Vorjahr: ca. 85%). Der geschätzte Marktanteil im für die Gesellschaft bedeutendsten Drillleitersegment („CTC“) liegt weltweit bei ca. 6% (Vorjahr: ca. 9%), in Europa bei schätzungsweise rd. 33% (Vorjahr: rd. 32%).

Im Jahre 2024 belief sich das Investitionsvolumen auf mEUR 4,4 (Vorjahr: mEUR 4,0).

Der Mitarbeiterstand reduzierte sich von 311 Mitarbeitende (per Ende Dezember 2023) auf 286 Mitarbeitende (per Ende Dezember 2024), dies ist auf die neue Mitarbeiter-Recruiting Strategie, bei welcher der neue Mitarbeiter zunächst über Personal-Leasing-Unternehmen bezogen werden.

Die Liquiditätssituation der operativen Geschäftstätigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr war herausfordernd, aber unproblematisch. Die Verringerung der Umarbeitungslieferungen von 40,2% auf 35,2% spielte hier eine Rolle. Es wurde der Factoring-Rahmenvertrag in Höhe von mEUR 23,0 (Vorjahr: mEUR 19,9) ausgenutzt. Die Finanzierungsstrategie beinhaltet eine fast vollständige Konzernfinanzierung. Der von der Darlehensgeberin Montana Aerospace Austria GmbH gewährte und noch nicht ausgenutzte Darlehensrahmen betrug zum Stichtag mEUR 21,4 (Vorjahr: mEUR 19,3).

¹ Berechnung laut Fachgutachten KFS/BW3 des Fachsenats für Betriebswirtschaft und Organisation der Kammer der Wirtschaftstreuhänder

² Berechnung laut Fachgutachten KFS/BW3 des Fachsenats für Betriebswirtschaft und Organisation der Kammer der Wirtschaftstreuhänder

Das Working Capital² belief sich per 31. Dezember 2024 auf mEUR 19,4 (Vorjahr: mEUR 10,3). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten verringerten sich von mEUR 4,6 auf mEUR 4,4 welches durch intensives Mahn- und Risikomanagement zurückzuführen ist. Das Vorratsvermögen lag stichtagsbedingt auf mEUR 14,8 (Vorjahr: mEUR 18,3), die Reduktion lässt sich durch ein effizientes Lagermanagement begründen. Die Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen weisen einen Saldo von mEUR 37,7 per Ende des Jahres aus (Vorjahr: mEUR 23,6).

Seit dem Geschäftsjahr 2018 werden kurzfristige Finanzierungen (Barvorlagen bzw. Überziehungsrahmen) ausschließlich über Intercompany abgewickelt. Dies entspricht der Unternehmens- bzw. Konzernstrategie.

Im Geschäftsjahr 2020 wurde ein ERP-Kredit für das fASTer-Projekt (Digitalisierung ASTA) in Höhe von mEUR 1,2 aufgenommen. Die erste Tilgung startete mit 31.12.2020 in halbjährlichen Raten in Höhe von mEUR 0,2. Die Kreditrückzahlungen im Geschäftsjahr 2024 beliefen sich auf mEUR 0,2, womit der Kredit vollständig rückgeführt wurde.

Die Eigenkapitalquote³ ist 2024 negativ (Vorjahr: negativ).

Die Finanzlage lässt sich aus den obigen Erläuterungen wie folgt ableiten:

	2024	2023
	<u>TEUR</u>	<u>TEUR</u>
Netto-Geldfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	367	-686
Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	- 3.603	- 4.358
Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	1.784	6.157
Veränderung der flüssigen Mittel	- 1.452	1.112

³ Berechnung laut Fachgutachten KFS/BW3 des Fachsenats für Betriebswirtschaft und Organisation der Kammer der Wirtschaftstreuhänder

Die Veränderung des Netto-Geldflusses aus laufender Geschäftstätigkeit resultiert vorwiegend aus der Veränderung des Working Capital in Höhe von mEUR 9,1 (Vorjahr: mEUR 4,7).

2. Bewertung geschäftlicher Risiken

Ausfallsrisiken

Im Bereich der Delkredererisiken hat sich die erfolgreiche Politik der ASTA Elektrodraht GmbH weiterhin bewährt. Laufende Bonitätsprüfungen, eine risikogerechte Gestaltung der Zahlungsziele (z.B. Vorauszahlungen bei Neukunden) sowie ein konsequentes Mahnwesen stellen die Kernpunkte der Risikopolitik dar. Zudem werden Eskalationsstufen genutzt und der direkte persönliche Kontakt zu den Verantwortungsträgern der Kunden gesucht, um Zahlungsverzögerungen oder gar –ausfällen vorzubeugen. Seit 2022 spielen Zahlungskonditionen eine zentrale Rolle bei Verhandlungen und Ausgestaltung von Kundenverträgen.

Grundsätzlich werden Neukunden bonitätsmäßig überprüft. In der Regel werden auch zu Beginn einer Geschäftsbeziehung nur limitierte bzw. keine Zahlungsziele gewährt.

Finanzinstrumente

Zum Bilanzstichtag wurden Devisentermingeschäfte zur Absicherung von Lieferforderungen in USD in einer Höhe von USD 2.655.302,00 abgeschlossen (Vorjahr: USD 492.132,74). Der negative beizulegende Zeitwert zum 31.12.2024 betrug TEUR -77 (Vorjahr: positiver beizulegender Zeitwert iHv TEUR 9).

Zu den im Unternehmen bestehenden originären Finanzinstrumenten zählen im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Konzernforderungen/-verbindlichkeiten, Guthaben bei Kreditinstituten, Finanzverbindlichkeiten

(Kreditinstitute) und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten. Die auf der Aktivseite ausgewiesenen Beträge stellen gleichzeitig das maximale Bonitäts- und Ausfallsrisiko dar.

Personalrisiken

Personalrisiken bestehen in üblichem Umfang (Fluktuation, Krankheit etc.). Besondere Risiken sind basierend auf Erfahrungswerten nicht bekannt, jedoch wird es auf Grund des steigenden Fachkräftemangels Zusehens schwieriger offene Stellen nachzubeseetzen.

Marktrisiko

Im Geschäftsjahr konnte ein massiver Anstieg des Bedarfs in dem für uns relevanten Markt verzeichnet werden, welcher aktuell durch die starke Nachfrage durch die Energiewende, hin zu erneuerbaren Energien und somit Ausbau der Infrastruktur der Stromnetze ausgelöst wurde. In allen globalen Märkten ist mit weiterem starken Wachstum zu rechnen, welche einerseits durch die Energiewende und deren notwendigen Infrastrukturinvestitionen und andererseits durch die wachsende Bedeutung von Data-Center getragen wird. Das steigende Preisniveau führt dazu, dass Mitbewerber im aktuellen Umfeld stabil bleiben werden.

Preisrisiko

Als Technologieführer und Qualitätslieferant kann die ASTA Elektrodraht GmbH Preise erzielen, die über dem Marktniveau liegen. Diese Marktstellung, die durch Kunden und die damit verbundene Auftragslage bestätigt wird, ermöglicht ASTA auch bei ungünstigeren Marktbedingungen zu wachsen.

Technologie und Qualität

Ein Wegfall des Technologie- und Qualitätsvorsprunges würde sehr rasch ein Absinken des Produktpreises zur Folge haben. Es ist unbedingt erforderlich diesen Vorsprung zu halten, um erhöhte Preise im Vergleich zum Mitwerber erzielen zu

können. Es werden strategische und operative Maßnahmen gesetzt, die in Produktinnovationen manifestiert werden.

Zinsrisiko

Grundsätzlich sehen wir in Europa ein gleichbleibend hohes Zinsniveau, welches mittelfristig auf diesem Niveau bleiben wird mit Tendenz zu Zinssenkungen.

Das Zinsänderungsrisiko und der Zinsaufwand haben durch die Finanzierung mittels fixverzinslichen Darlehens von verbundenen Unternehmen an Relevanz verloren.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko stellt grundsätzlich eines der zentralen Unternehmensrisiken dar. Durch kürzere Zahlungsziele wird diesem Risiko entgegengewirkt. Derzeit bewegen sich die Kupferpreise – verglichen mit den letzten 2-3 Jahren - auf einem durchschnittlich hohen Niveau. Auch der Umrechnungskurs USD/EUR bewegte sich im Geschäftsjahr in einem überschaubaren Schwankungsbreite.

Die Liquiditätsplanung erfolgt mit Unterstützung seitens der übergeordneten Gesellschaften. Es werden laufend Gespräche mit den finanzierenden Banken und Gesellschaftern geführt.

Durch das Vorliegen von unwiderruflichen Patronatserklärungen des direkten Gesellschafters ASTA Energy Solutions AG vom 05.04.2024 und vom 31.03.2025, welche vorsehen die ASTA Elektrodraht GmbH mit ausreichenden finanziellen Mitteln auszustatten, kann die ASTA Elektrodraht GmbH ihren Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen.

3. Forschung, Entwicklung & Umwelt, Arbeitnehmerbelange

Die Globalisierung, die damit verbundene Intensivierung des Wettbewerbes und der sich allgemein beschleunigende Strukturwandel stellen höchste Anforderungen an die ASTA.

Der direkte und professionelle Kontakt zum Kunden ist eine wesentliche Säule des Unternehmenserfolges. Damit einhergehend wird vom Kunden eine ständige Verbesserung der Produktqualität gefordert. Die Intensivierung des Wettbewerbes setzt zur Aufrechterhaltung der Marktführerschaft sowohl eine effiziente Produktion als auch neue, bessere Produktinnovationen voraus. Deswegen hat die Produktentwicklung zur Steigerung des Kundennutzens einen zentralen Stellenwert. Nur so besteht die Möglichkeit die Marktposition zu halten oder eben auszubauen. In den letzten Jahren wurden einige Initiativen im Bereich F&E bzw. Produktentwicklung gestartet bzw. fortgeführt. Ein F&E Fokus war und ist die

Entwicklung verbesserter Lackierungen, die wesentlich Temperaturresistenter sein sollen, sowie die Entwicklung von moderneren Isolierverfahren. Diese Produkteigenschaft könnte folglich Schäden durch Überhitzung des Transformators vorbeugen. Diese Entwicklung wäre am Markt einzigartig und wird einen signifikanten Marktvorteil generieren. Gemeinsam mit einem wesentlichen Lieferanten des Unternehmens wird weiterhin an der Marktfähigkeit gearbeitet. Dies soll die chemische Kompetenz der ASTA noch einmal am Markt unterstreichen.

Weiters werden beschichtete Produkte im ultradünnen Bereich entwickelt. Miniaturisierung und immer feinere Drähte sind wesentlich für die Durchsetzung z.B. im Bereich Automotive.

Weitere Produktinnovationen, wie z.B. Drilleiter mit integrierten Spacern, welche dem Kunden Kostenvorteile in der Produktion entstehen lassen, sind im Bereich der Endfertigung auf der Agenda des F&E Teams und befinden sich aktuell z.T. bereits in der Prototypen-Phase oder z.T. auch bereits weiter.

Weitere Projekte im Bereich Automatisierung, Prozessoptimierung, aber auch Produktadaption sind in frühen Entwicklungsstadien.

Konsequentes Kostenmanagement, ständige Effizienzsteigerungen sowie eine durchdachte, stetige Qualifizierung, Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter sind entscheidende Erfolgsfaktoren.

Im Geschäftsjahr waren 2 Mitarbeiter Vollzeit (Vorjahr: 2 Mitarbeiter Vollzeit) für Forschungs- und Verfahrenstechnik tätig und es wurden EUR 0 (Vorjahr: TEUR 10) für externe Forschungstätigkeit aufgewendet. Ein wesentlicher Teil der Innovationsaufwendungen, Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen passieren intern, an den Anlagen bzw. in der Produktion.

Als Industriebetrieb ist sich die Gesellschaft auch der Verantwortung für die Umwelt bewusst. Den gesetzlichen Vorschriften entsprechend werden sämtliche Messungen bzw. periodische Überprüfungen von Emissionswerten (z.B. Abluft, Abwasser) durchgeführt. Dies erfolgt durch einen werkseigenen Chemiker als Umweltbeauftragten bzw. durch externe Beratungsfirmen. Aufgrund der geografischen Lage ist der Schutz des Wassers ein besonderes Anliegen.

Bezüglich Mitarbeiterstand wurde bereits eingangs Stellung bezogen. Die Stabilisierung der Belegschaft, verbunden mit Recruiting in speziellen Bereichen, war und ist weiterhin eine Hauptaufgabe im Personalmanagement. Dabei ist zu erwähnen, dass individuelle Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen unterstützt und gefördert werden, da die hohe Qualifikation der Mitarbeiter einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil in diesem hochtechnischen Bereich bedeutet. Auch diverse externe Ausbildungsmöglichkeiten werden forciert. Die Fluktuation belief sich 2024 auf 18,1% (Vorjahr: 19,5%).

4. Zweigniederlassungen

Wie im Vorjahr bestehen keine Zweigniederlassungen zum 31.Dezember 2024.

5. Ausblick

Die ASTA Elektrodraht GmbH hat sich ambitionierte strategische und vor allem finanzielle Ziele gesetzt. Neben der Stabilisierung und Qualifizierung der Mitarbeiterschaft mit einer damit verbundenen Erhöhung des Outputs und der Produktqualität und damit dem Erreichen höherer Marktanteile im Kerngeschäft (Wickelmaterial für den elektrischen Großmaschinenbau), soll auch mittel- bis längerfristig ein signifikanter Anteil des Umsatzes mit alternativen bzw. weiterentwickelten innovativen Produkten erzielt werden können. Dabei ist neben Profitabilität vor allem aber auch das Abwägen von Chancen und Risiken vordergründig. Daneben soll durch gewisse Innovationen auch ein differenter Kundenkreis angesprochen werden und damit eine weitere Diversifikation im Kundenportfolio erreicht werden.

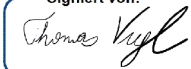
Weitere Optimierungen in organisatorischen, prozessualen und logistischen Abläufen sollen zu einer weiteren Erhöhung der Effizienz und in weiterer Folge zur Steigerung der Profitabilität führen. Ein besonderes Augenmerk wird hierbei auf den Bereich Personalmanagement gelegt, um die Versorgung mit ausreichend qualifiziertem Personal auch zukünftig zu gewährleisten.

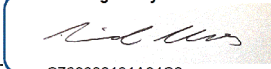
Durch die Diversifikation des Kundenportfolios können Abnahmeverzögerungen unserer Kunden (aufgrund Produktionsunterbrechungen in deren Werken) kurzfristig ausgeglichen werden. Es werden auch weiterhin alle Maßnahmen und Vorsorgen getroffen, um unsere Mitarbeiter zu schützen und um Beeinträchtigungen unseres Produktionsbetriebes wie Engpässe in den Rohmaterialien, Transportmöglichkeiten so weit als möglich zu vermeiden.

Der gegenwärtige Ukraine Krieg, sowie der Konflikt im Nahen Osten haben keine bedeutenden Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft, da weder vertriebsmäßig Umsätze mit Russland, Ukraine, oder dem Nahen Osten generiert werden noch beschaffungsseitig eine direkte Abhängigkeit von einem der genannten Länder beziehungsweise Regionen besteht. Die Gesellschaft ist lediglich indirekt durch die Erhöhung der Energiepreise und Transportkosten von den Auswirkungen dieser Krisen betroffen. Die, von den USA angekündigten, Zölle auf europäische Importe werden aktuell als nicht kritisch eingestuft, da nur hoch komplexe und nicht-substituierbare Produkte in die USA verkauft werden.

Oed, den 04. April 2025

Die Geschäftsführung:
ASTA Elektrodraht GmbH

gez.
Signiert von:

DI Dr. Thomas Vogl
37A0C4D575E74F1...

gez.
DocuSigned by:

Ing. Thomas Vogl
C768008131A84C2...