

1. ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

GESCHÄFTSMODELL

Die STS Group und ihre Tochtergesellschaften (zusammen „STS Group“) bietet ihren Kunden eine breite Palette an Systemlösungen und Komponenten für den Innenraum sowie für die Außenverkleidung von Fahrzeugen. Dabei werten Komponenten der STS Group das Fahrzeugdesign optisch auf, tragen zur Aerodynamik des Fahrzeugs bei und sorgen für eine signifikante Gewichtsreduktion durch ihre Leichtbauweise. Aufgrund ihrer hohen vertikalen Integration ist die STS Group in der Lage, den kompletten Herstellungsprozess jeder Komponente von der Idee bis zum fertigen Produkt abzubilden. Als One-Stop-Shop-Anbieter mit langjähriger Expertise sieht der Vorstand einen klaren Wettbewerbsvorteil. Produktionsanlagen und Logistik sind hauptsächlich für kleine und mittlere Serien ausgelegt, wie sie typisch für leichte bis schwere Nutzfahrzeuge sind, aber auch für Sondermodelle und Elektromobilität oder auch gewichtsoptimierte Kunststofflösungen, wie sie zunehmend im Pkw-Bereich vorkommen.

Die Produktionsstätten der STS Group befinden sich in unmittelbarer Nähe zu den jeweiligen Kundenwerken, wodurch sich die Zusammenarbeit effizienter, flexibler und nachhaltiger gestalten lässt. Mit Hauptsitz in Deutschland betreibt die Gruppe ein globales Netzwerk in allen wichtigen Märkten. Die STS Group verfügt zum Ende des Geschäftsjahres über zwölf Werke in fünf Ländern auf drei Kontinenten.

Die STS Group vereint die Fertigungstechnologien Spritzguss sowie Heiß- und Formpressen von Kompositen (Verbundwerkstoffen). Sie stellt das Halbzeug und die Verbundwerkstoffe selbst her und kann somit flexibel auf kundenspezifische Anforderungen reagieren.

ÜBERSICHT STANDORTE



Die Gruppe produziert Teile und Systeme für Lkw, Nutzfahrzeuge und Pkw. Zum Kundenstamm gehören insbesondere namhafte Nutzfahrzeug- und Automobilhersteller, darunter viele Marktführer. Auch im rasch wachsenden Markt der Elektrofahrzeuge vertrauen zahlreiche Hersteller auf die Kompetenz der STS Group. Für eine schnelle Produktentwicklung und Innovation hat die Gruppe drei Forschungs- und Entwicklungszentren, zwei in Frankreich und eins in China.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

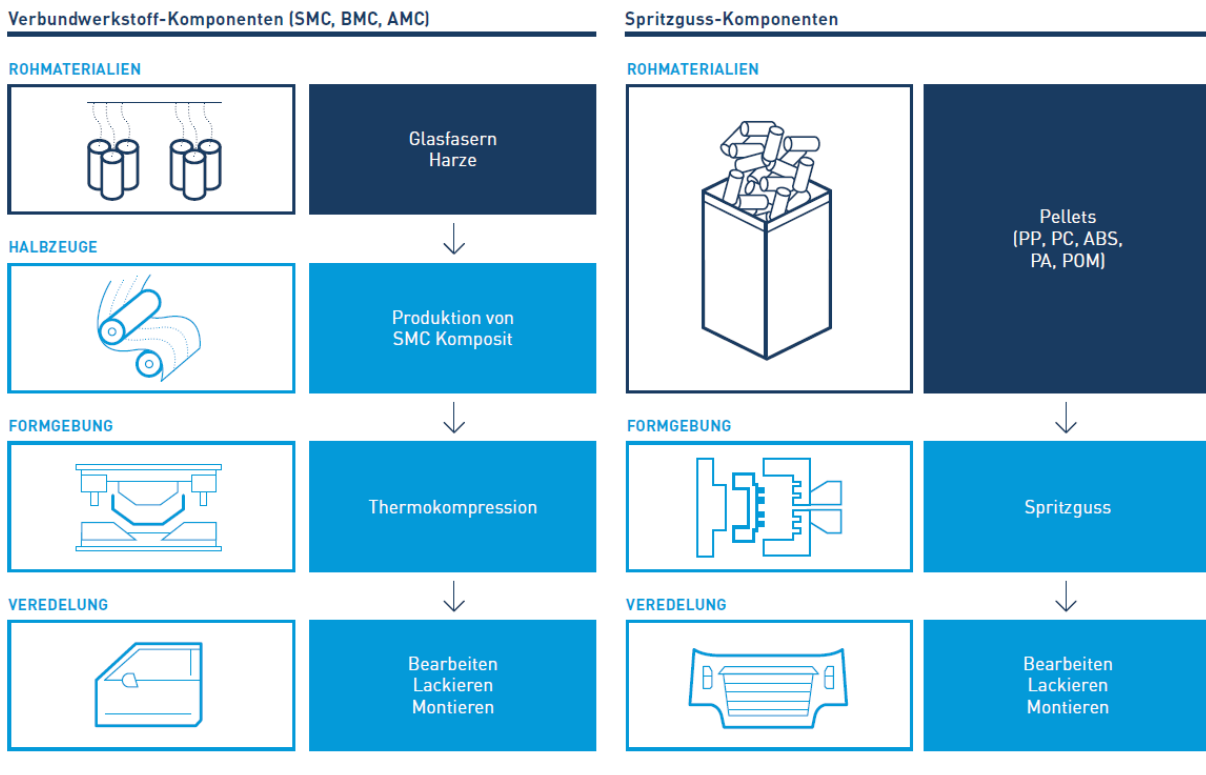
Die Geschäftstätigkeit der STS Group wird teils nach Produktarten und teils nach geographischen Aspekten gesteuert. Dieses Prinzip findet sich in der nachfolgenden Segmentierung der Geschäftstätigkeiten wieder:

Plastics: Das Segment fertigt eine Vielzahl von Karosserieaußenteilen und Innenmodulen für Lkw, andere Nutzfahrzeuge und Pkw. Es umfasst insbesondere Hard-Trim-Produkte aus Spritzguss- und Verbundwerkstoffen, wie etwa SMC (Sheet Molding Compound), ein glasfaserverstärktes duroplastisches Halbzeug. Das Material spielt aufgrund seiner positiven Eigenschaften – insbesondere seiner hohen Steifigkeit und Hitzebeständigkeit – eine wichtige Rolle in der Automobilproduktion. So ersetzt es häufig Strukturteile aus Metall und leistet einen wichtigen Beitrag bei der Abdeckung von Batteriesystemen in Elektrofahrzeugen. Das Segment Plastics verfügt über Produktionsstätten in Europa, Mexiko, und den USA. Von den Standorten in Mexiko und den USA aus werden insbesondere Kunden in Nordamerika beliefert. Hard-Trim-Systeme kommen bei Nutzfahrzeugen beispielsweise für Außenteile (Frontmodule, Dachmodule und weitere aerodynamische Verkleidungen) oder Innenmodule („Bunkbox“ unter dem Fahrerbett sowie Regalelemente) und bei Pkw etwa für Strukturteile wie Heckklappen zum Einsatz. Darüber hinaus verfügt das Segment über eigene Kapazitäten für die Lackierung von Kunststoffen.

China: In diesem Segment sind die Aktivitäten der STS Group im chinesischen Markt gebündelt. Diese umfassen die Belieferung von Kunden mit Kunststoffteilen für die Außenverkleidung von Fahrzeugen, überwiegend für die Kabine von Nutzfahrzeugen, zunehmend jedoch auch für Pkws. Die Produktpalette umfasst Lösungen und Komponenten für Nutzfahrzeuge wie Stoßfänger, Frontverkleidungen, Deflektoren, Dächer, Kotflügel und Einstiege sowie Komponenten für Pkw, beispielsweise Batterieabdeckungen für Elektrofahrzeuge bis hin zu komplexen Strukturteilen wie Heckklappe für SUVs. Dabei kommen sowohl Verbundwerkstoff-Pressverfahren als auch Spritzgusstechnologie, insbesondere auch das SMC-Verfahren, zum Einsatz. Zudem verfügt das Segment über eigene Kapazitäten für die Lackierung von Kunststoffen.

Materials: Dieses Segment umfasst die Entwicklung und Produktion von Halbfabrikaten (Sheet Molding Compound – SMC), Faserformmassen (Bulk Molding Compound – BMC) sowie hochentwickelten Faserformmassen (Advanced Molding Compound – AMC). Die Halbzeuge werden sowohl innerhalb der STS Group für Hard-Trim-Applikationen genutzt als auch an externe Kunden geliefert. Bereits bei der Entwicklung dieser Basismaterialien besteht die Möglichkeit, wesentliche Parameter der späteren Endprodukte gezielt zu beeinflussen.

DIE HOHE VERTIKALE INTEGRATION SORGT FÜR EINEN EFFIZIENTEN PRODUKTIONSPROZESS



Im Dezember 2016 erwarb die Gruppe das Lkw-Geschäft des französischen Automobilzulieferers Mecaplast France SAS (heutige Novares France) und stieg damit in das Hard-Trim-Geschäft ein. Mit der Akquisition des Nutzfahrzeug-Zuliefer-Geschäfts der Plastic Omnium Gruppe im Juni 2017 erweiterte STS ihr Produktportfolio durch Verbundwerkstoff-Halbzeug und Komponenten aus Verbundwerkstoffen für Außenteile für Lkw-Kabinen und leichte Nutzfahrzeuge sowie Strukturteile für Pkw (Heckklappe) erheblich. Im vierten Quartal 2018 errichtete die Gruppe ein neues Headquarter in Wuxi für den chinesischen Markt, welches zugleich die Entwicklungstätigkeiten vor Ort bündelt. Im April 2019 eröffnete STS in Shiyao seine insgesamt dritte Produktionsstätte in China. Zusätzlich ist die Gruppe in Qingdao und Jiangyin vertreten. Im Rahmen ihrer Wachstumsstrategie für Nordamerika hat die STS Group im März 2023 ihren ersten Produktionsstandort in den USA in der Stadt Salem im US-Bundesstaat Virginia eröffnet. Erste Prototypen liefen noch im Jahr 2023 vom Band, die Serienproduktion wurde im zweiten Halbjahr 2024 hochgefahren. Das Werk wird als eigene Gesellschaft STS Group North America Inc. als Tochtergesellschaft der STS Group und innerhalb BU Plastic betrieben und beliefert die Lkw-Montage von einem der größeren Nutzfahrzeughersteller sowie andere Lkw- und Automobilwerke im gesamten Mittleren Westen und Südosten der USA. Am 14. November 2025 erfolgte die Grundsteinlegung für ein neues Werk in Taixing, China, dessen Fertigstellung in 2026 erwartet wird. Der Start der Serienproduktion (SOP) ist für das Jahr 2027 geplant.

Die STS Group verfolgt das strategische Ziel, die zukunftssträchtigen Leichtgewichtlösungen für Nutz- und Elektrofahrzeuge weiter auszubauen. Als Mehrheitsaktionär konnte die Adler Pelzer Gruppe¹ wesentliche Grundlagen schaffen, um die Positionierung der STS Group als Systemlieferant in der Automobilindustrie auch in den weiterhin herausfordernden Zeiten auszubauen. Zum 31. Dezember 2025 hält die Adler Pelzer Group 74,42 % der Anteile an der STS Group AG.

¹ Als **Adler Pelzer Gruppe**, wird die Adler Pelzer Holding GmbH mit deren sämtlichen Töchtergesellschaften bezeichnet.

KONZERNSTRATEGIE UND STEUERUNG

ZIELE UND STRATEGIE

Die STS Group ist ein Zulieferer von Komponenten und Systemen für die Nutzfahrzeug- und Automobilindustrie. Ziel ist es, diese Positionierung auszubauen. Dabei liegt der Schwerpunkt auf Komponenten aus Verbundwerkstoffen und Spritzguss von der ersten Idee bis zum fertigen Produkt. Der Fokus der Unternehmensstrategie liegt weiterhin auf den Zukunftsmärkten Leichtbauteile und E-Mobility.

STS-Produkte sollen Fahrzeuge zukunftsfähig machen, indem sie signifikante Beiträge zur Gewichtsreduzierung und damit zur Verringerung von CO₂-Emissionen leisten. Darüber hinaus verbessern die Produkte der STS die Optik, Haptik sowie die Funktionalität von Fahrzeugen.

Die Wachstumsstrategie der STS Group basiert zum einen auf Prozessoptimierungen durch eine erhöhte Automatisierung von Herstellungsprozessen, aber auch zum anderen auf der Adressierung von technologischen Trends wie beispielweise autonomes Fahren oder E-Mobilität. Zudem begleitet die Gruppe die Kunden im Nutzfahrzeugbereich bei der Entwicklung von CO₂-effizienteren und innovativen Trucks.

Um die Wettbewerbsposition auszubauen und nachhaltig profitabel zu gestalten, konzentriert sich die Gruppe auf vier strategische Säulen: „Marktführerschaft“, „Technologieführerschaft“, „Kundennähe“ und „Operational Excellence“.

STEUERUNGSSYSTEM

Alle Geschäftseinheiten und Tochterunternehmen berichten monatlich über ihre Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage, die in die Halbjahres- und Geschäftsberichte der Gesellschaft eingehen. Zudem geben die Geschäftsbereiche monatlich eine Einschätzung der aktuellen und voraussichtlichen Geschäftsentwicklung ab und die Geschäftsbereichsleiter präsentieren monatlich Abweichungsanalysen zu bestimmten operativen Kennzahlen (u. a. Produktivität, Abwesenheitsraten, Ausschuss) an den Vorstand.

Darüber hinaus gewährleisten die folgenden Komponenten im Wesentlichen die Einhaltung des internen Steuerungssystems:

- Regelmäßige Vorstands- und Aufsichtsratssitzungen
- Regelmäßige Gesellschafterversammlungen bei den Tochtergesellschaften
- Risiko- und Chancenmanagement
- Liquiditätsplanung
- Management Reporting

FINANZIELLE UND NICHTFINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Zu den bedeutsamen finanziellen Leistungsindikatoren der STS Group zählen insbesondere die Umsatzerlöse und das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA). Für die STS Group AG als Muttergesellschaft stellen insbesondere die Umsatzerlöse aus Managementleistungen sowie das Jahresergebnis wesentliche finanzielle Leistungsindikatoren dar.

Mit dem EBITDA wird die operative Leistungsfähigkeit gemessen und beurteilt. Die Überleitung des EBITDA auf das Ergebnis vor Steuern zeigt sich wie folgt:

in Mio. EUR	2025	2024
EBITDA	23,0	23,0
Abschreibungen	-17,7	-15,5
Betriebsergebnis (EBIT)	5,3	7,5
Finanzerträge	0,4	0,5
Finanzaufwendungen	-6,9	-7,6
Finanzergebnis	-6,5	-7,1
Ergebnis vor Steuern	-1,2	0,4

Bedeutsame nichtfinanzielle Leistungsindikatoren, die zur internen Steuerung verwendet werden oder Vergütungsrelevanz haben, bestehen für die STS Group nicht.

MITARBEITER

Die Mitarbeitenden bei der STS Group sind ein zentraler Erfolgsfaktor bei der Erreichung von Unternehmenszielen. Die Gruppe fördert eine wertschätzende, diskriminierungsfreie und leistungsorientierte Unternehmenskultur mit Schwerpunkten wie beispielsweise der fachlichen und persönlichen Weiterbildung, Zielvereinbarungssystemen, der Förderung von Diversität und Chancengleichheit sowie regelmäßigen Feedbackgespräche als unterstützende Maßnahmen zur Motivation und langfristigen Mitarbeiterbindung.

Die Sicherheit und Gesundheit der Mitarbeitenden bei der STS Group ist ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmenspolitik. Unser Managementsystem für Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit ist nach ISO 45001 zertifiziert. Zentrale Elemente wie systematische Gefährdungsbeurteilungen, präventive Schutzmaßnahmen, Sicherheitsunterweisungen, Unfallanalysen und kontinuierliche Verbesserungsprozesse gehören zum Geschäftsalltag. Unfallbedingte Ausfallzeiten, steigende Versicherungsprämien sowie Haftungs- und Reputationsrisiken stellen neben den menschlichen Auswirkungen auch wirtschaftliche Risiken für die Organisation dar. Das Ziel der STS Group ist die nachhaltige Prävention von Arbeitsunfällen sowie die Förderung einer unternehmensweiten Sicherheitskultur.

Die STS Group hält sich an sämtliche geltenden arbeitsrechtlichen Bestimmungen, Mitbestimmungsregelungen und sozialrechtlichen Vorgaben in den Ländern unserer Geschäftstätigkeit. Unsere Managementsysteme sind in einem integrierten Ansatz zusammengeführt. Neben Umwelt- und Arbeitsschutzmanagement betreiben wir ein zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem gemäß IATF 16949. Dieses gewährleistet z.B. eine prozessorientierte Steuerung, ein risikobasiertes Denken, eine hohe Produkt- und Prozessqualität, die kontinuierliche Verbesserung sowie die Erfüllung kundenspezifischer Anforderungen.

Die Einhaltung sämtlicher lokaler, nationaler und internationaler gesetzlicher Anforderungen ist verbindlicher Bestandteil unserer Unternehmensführung und umfasst dabei u. a. interne Richtlinien und ein Verhaltenskodex sowie interne und externe Audits. Integrität, Transparenz und verantwortungsvolles Handeln bilden die Grundlage unserer Governance-Struktur.

Nachhaltigkeitsaspekte, insbesondere in Bezug auf Arbeitsbedingungen, Arbeitssicherheit und Mitarbeiterentwicklung, werden regelmäßig bewertet und in das konzernweite Risikomanagementsystem einbezogen.

Die operativen Geschäfte der STS Group beeinflussen unmittelbar u. a. Beschäftigungsverhältnisse, Arbeitszeitmodelle, Vergütungsstrukturen und soziale Absicherung. Es bestehen sicherlich Risiken in Fluktuation, Produktivitätsverlust, Fachkräftemangel und möglicher steigender Rekrutierungskosten. Chancen ergeben sich allerdings durch langfristige Mitarbeiterbindung, faire Arbeitsbedingungen, stabile Teams und Know-how-Sicherung. Maßnahmen wie Weiterbildung, Karriereentwicklung und Mitarbeiter-Engagement wirken sich direkt auf die Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter aus.

Chancengleichheit und diskriminierungsfreie Arbeitsbedingungen beeinflussen unmittelbar das Arbeitsumfeld und die Unternehmenskultur. Diskriminierungsvorfälle können zudem rechtliche Risiken, Reputationsschäden und Produktivitätsverluste verursachen. Vielfalt und gegenseitiger Respekt hingegen stärken die Arbeitsatmosphäre und sind ebenfalls ein positiver Faktor für die Mitarbeitermotivation. Die STS Group steht daher hinter dem Grundsatz der Gleichbehandlung von Mitarbeitenden unabhängig von z. B. Geschlecht, Herkunft, Religion, Alter oder sonstigen geschützten Merkmalen. Die Gruppe hält sich an bestehenden arbeitsrechtlichen, sozialrechtlichen und sicherheitsrelevanten gesetzlichen Vorgaben in allen Ländern unserer Geschäftstätigkeit. Dazu gehören Aspekte wie Mitbestimmungsrechte, Arbeitsschutzgesetze, Antidiskriminierungsvorgaben, etc. Das rechtskonforme Verhalten ist verbindlicher Bestandteil unseres Unternehmenskodex.

Im Einklang mit den Anforderungen der Corporate Sustainability Reporting Directive werden wir die Berichterstattung über unsere HR-bezogenen ESG-Strukturen kontinuierlich weiter verbessern. STS Group strebt danach, nachhaltige Arbeitsbedingungen zu etablieren, die Gesundheit, Sicherheit, sowie Motivation und langfristige Bindung unserer Mitarbeitenden zu gewährleisten und gleichzeitig ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Zum Stichtag 31. Dezember 2025 waren konzernweit insgesamt 1.431 Personen (2024: 1.402) beschäftigt.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Innovative Produkte sind ein Eckpfeiler der Strategie der STS Group und sollen zur Erreichung der mittelfristigen Ziele eines rentablen und nachhaltigen Wachstums beitragen. Die Strategie der STS Group besteht darin, die verfügbaren Ressourcen der Entwicklungszentren zu nutzen, um erfolgreich Innovationsprogramme umzusetzen.

Unsere drei Forschungs- und Entwicklungszentren in Frankreich und China bündeln auch weiterhin ihre Kompetenzen und nutzen Synergieeffekte. Finite-Elemente-Analysen und Thermoplast-Rheologie werden intern vom chinesischen Entwicklungszentrum in Wuxi durchgeführt, und die Rheologie für SMC-Verbundwerkstoffe wird vom französischen Team entwickelt. Dies stärkt die Simulationskapazitäten der STS Group. Die SMC-Rheologiesimulation wird eingesetzt, um die Effizienz der Material-, Werkzeug- und Prozessentwicklung zu steigern.

Durch die F&E-Aktivitäten konnten weitere Projekte zur Entwicklung neuer Produktlinien realisiert werden:

- Weiterentwicklung von SMC-Formulierungen mit nachhaltigen Materialkomponenten. Im Berichtsjahr 2025 wurden mehrere Entwicklungsreihen zur Integration von recyceltem Calciumcarbonat (CaCO_3) sowie biobasierten Harz- und LPA-Komponenten durchgeführt. Dabei konnte eine SMC-Formulierung mit 25 % recyceltem CaCO_3 sowie 15 % biobasierten Harzkomponenten entwickelt werden, die auch für Class-A-Bauteile geeignet ist.
- Entwicklung eines automatisierten Prozesses zur Positionierung von Schraubeneinsätzen im inneren Bereich der Frontplatte. Mithilfe eines speziell entwickelten Werkzeugdesigns und entsprechender Verfahrensparameter können die Einsätze prozesssicher integriert werden. Das Verfahren wurde im Geschäftsjahr 2025 erfolgreich abgeschlossen und befindet sich inzwischen in der Serienproduktion.
- Recycling von SMC-Teilen am Ende ihrer Nutzungsdauer
 - Integration von 10 % recyceltem Material aus lackierten SMC-Bauteilen in neue Automotive-Komponenten, einschließlich Class-A-Bauteilen.
Status: Erfolgreich umgesetzt
 - Integration von 10 % recyceltem Material aus lackierten und verklebten SMC-Bauteilen in neue Automotive-Komponenten, einschließlich Class-A-Bauteilen.

Im Vergleich zu rein lackierten Bauteilen stellt die zusätzliche Berücksichtigung verklebter Komponenten erhöhte Anforderungen an die Aufbereitung und Materialtrennung. Die Validierung erfolgte im Rahmen eines Proof of Concept (PoC) im Jahr 2025.
Status: Erfolgreich umgesetzt

Unsere F&E-Abteilung arbeitet aktuell an folgenden herausfordernden Themen:

- Recycling von SMC-Teilen am Ende ihrer Nutzungsdauer
 - Integration von 25 % recyceltem Material aus lackierten und verklebten SMC-Bauteilen in neue strukturelle Bauteile (Neuteile).
- Weiterentwicklung des IMC-Verfahrens (In-Mould Coating) zur Applikation einer dünnen Harzschicht auf SMC-Oberflächen mittels großformatiger Werkzeugplatten. Ziel ist eine verbesserte Oberflächenqualität nach dem Lackieren. Die Überführung in die Serienproduktion befindet sich derzeit noch in der Entwicklung.

Unsere vertikale Integration – die Materialentwicklung erfolgt in-house – ermöglicht es, Ideen schnell in Chancen umzusetzen. Das Know-how des Forschungs- und Entwicklungsteams und unsere gut ausgestatteten Entwicklungszentren sowie die Prototyping-Einrichtungen ermöglichen es uns, aus diesen neuen Chancen innovative und zuverlässige Lösungen anzubieten.

Zum Jahresende waren in den Forschungs- und Entwicklungszentren der STS Group weltweit 38 Mitarbeiter (gegenüber 45 im Jahr 2024) beschäftigt.

Im Berichtszeitraum lagen die Forschungs- und Entwicklungskosten bei 5,2 Mio. EUR (2024: 5,4 Mio. EUR). Die nicht aktivierten Forschungs- und Entwicklungskosten lagen mit 1,4 Mio. EUR deutlich unter dem Vorjahresniveau (2024: 3,4 Mio. EUR). Im Berichtszeitraum wurden Entwicklungskosten in Höhe von 3,8 Mio. EUR (31. Dezember 2024: 2,0 Mio. EUR) als immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung aktiviert. Damit wurden 73,1 % der gesamten Forschungs- und Entwicklungskosten aktiviert.

WIRTSCHAFTSBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

WELTWIRTSCHAFT WIDERSTANDSFÄHIGER ALS GEDACHT

Nach Einschätzung des Kieler Instituts für Weltwirtschaft (IfW) zeigte sich die Weltwirtschaft trotz der durch die protektionistische US-Zollpolitik erhöhten wirtschaftlichen Unsicherheit robuster als zunächst befürchtet. Wesentliche Wachstumsimpulse gingen dabei insbesondere vom anhaltenden Boom der KI-Technologie (künstliche Intelligenz) aus. Auch geld- und fiskalpolitische Maßnahmen, etwa steigende Rüstungsausgaben infolge der neuen weltpolitischen Gegebenheiten, waren häufig expansiv ausgerichtet. Sowohl die Europäische Zentralbank als auch die US-Notenbank setzen ihre geldpolitischen Lockerungen fort. Kreditzinsen haben bisher jedoch kaum auf diese Maßnahmen reagiert, so dass sich die positiven Effekte bislang in Grenzen hielten. Unerwartet stark expandierte vor diesem Hintergrund der Welthandel. Jedoch waren die von den US-Zöllen erwarteten negativen Effekte nur in geringem Maße spürbar und werden wohl erst im Laufe des Jahres 2026 zunehmend ihre volle Wirkung auf den Welthandel und das verarbeitende Gewerbe entfalten. Nach einem sehr guten Jahresstart, auch mit Vorzieheffekten im Hinblick auf die US-Zollankündigungen, schwächte sich die wirtschaftliche Dynamik, insbesondere in Europa, Japan und den Schwellenländern, aber etwas ab. So nahm die Weltproduktion laut IfW wie im Vorjahr erneut um 3,4 % zu.²

UNGELÖSTE STRUKTURELLE PROBLEME DÄMPFEN WACHSTUM IN CHINA

Obwohl die chinesische Regierung angesichts der handelspolitischen Konflikte mit den USA und der EU die Stärkung der Binnennachfrage als Wachstumstreiber für die heimische Wirtschaft in ihrem neuen Fünfjahresplan priorisiert, hatten die strukturellen Schwächen der vergangenen Jahre auch im Jahr 2025 weiterhin Bestand. Dazu gehören unter anderem die nicht gelöste Immobilienkrise, eine starke Verunsicherung von Verbrauchern und Unternehmen, eine ungünstige demografische Entwicklung sowie große Schuldenprobleme vieler lokaler Regierungen. So deuteten auch hier die Indikatoren auf eine Abschwächung des Wachstums im vierten Quartal hin. Laut der Winterprognose 2025 des IfW bewegte sich das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts mit 5,0 % auf dem Niveau des Vorjahres.³

² <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

³ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

BESCHLEUNIGTES WACHSTUM IM EURORAUM

Das Wachstum im Euroraum hat sich im Jahr 2025 beschleunigt. Wachstumstreiber war dabei der Dienstleistungssektor, der die anhaltende Schwäche im verarbeitenden Gewerbe ausgleichen konnte. Positiv entwickelten sich der private Konsum sowie die Ausrüstungsinvestitionen, die von staatlichen Förderprogrammen profitierten. Negativ wirkte dagegen der Außenbeitrag, da die Exporte durch die Aufwertung des Euro sowie die US-Zölle gebremst wurden. Ein deutlicheres Wachstum im Euroraum scheiterte insbesondere an der deutschen Wirtschaft, die weiterhin deutlich hinter dem Durchschnitt der anderen Euroländer zurückblieb.⁴

Insgesamt geht das IfW von einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts innerhalb des Währungsverbunds von 1,5 % im Jahr 2025 aus, nachdem es in 2024 einen Anstieg von 0,9 % gab.⁵ Die Verbraucherpreise stiegen im Jahr 2025 im Durchschnitt um 2,1 %. Damit lag die Inflationsrate nahe am Zielwert der Europäischen Zentralbank von 2,0 %.⁶ Die Arbeitslosenquote lag 2025 im Schnitt bei 6,3 %.⁷

AUSSENHANDEL DÄMPFT WACHSTUM IN FRANKREICH

Die französische Wirtschaft profitierte im Jahr 2025 insbesondere von einer guten Inlandsnachfrage und Vorratsveränderungen. Einen negativen Beitrag leistete vor dem Hintergrund der internationalen Handelskonflikte der Außenhandel. Im Inland zeigten sowohl die Staatlichen Konsumausgaben als auch die Investitionstätigkeit eine deutlich positive Entwicklung. Der private Konsum wuchs dagegen wesentlich schwächer als im Vorjahr. Insgesamt erzielte die französische Wirtschaft so ein BIP-Wachstum von 0,9 % gegenüber 1,1 % im Vorjahr.⁸

MINIWACHSTUM FÜR DEUTSCHE WIRTSCHAFT

Geprägt durch das Wirrwarr um die US-Zölle hat die deutsche Wirtschaft zwar im ersten Halbjahr stark von vorgezogenen Exporten profitiert, trat in der zweiten Jahreshälfte aber wieder weitgehend auf der Stelle. Wesentlich dafür verantwortlich ist die anhaltende Krise im verarbeitenden Gewerbe aufgrund der gesunkenen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft. Diese ging im Jahr 2025 auch mit einem großen Stellenabbau einher. Nach ersten Schätzungen des Statistischen Bundesamtes erreichte die deutsche Wirtschaft so im Jahr 2025 insgesamt ein Miniwachstum von 0,2 %. Dieses war geprägt durch Belastungen der Exportwirtschaft infolge der höheren US-Zölle, der Euro-Aufwertung und eine stärkere Konkurrenz aus China sowie eine anhaltende Schwäche der Investitionstätigkeit.⁹

⁴ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

⁵ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

⁶ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

⁷ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

⁸ <https://www.insee.fr/en/statistiques/8885987>

⁹ https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2026/01/PD26_017_811.html

MEXIKOS WIRTSCHAFT LEIDET UNTER US-ZÖLLEN

Laut GTAI (Germany Trade & Invest) wurde die mexikanische Wirtschaft im Jahr 2025 stark durch die neuen US-Zölle belastet. So soll sich das Wirtschaftswachstum gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich verringert und nur noch bei 0,5 % gelegen haben. Hintergrund waren vor allem ein Basiszoll von 25 % auf alle Waren, ausgenommen solche, die im Rahmen des nordamerikanischen Freihandelsabkommens USMCA gehandelt wurden, sowie Zusatzzölle auf Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeugteile oder diverse Stahl-, Aluminium- und Kupfererzeugnisse. Erst im Jahr 2024 war Mexiko zum wichtigsten Handelspartner der USA aufgestiegen. Da 80 % der mexikanischen Exporte in die USA gehen, haben diese Zölle jedoch eine deutlich negative Wirkung auf die Wirtschaft, die im dritten Quartal 2025 sogar leicht schrumpfte. Die Unsicherheit über die weiteren Handelsbeziehungen belastete insbesondere die Investitionstätigkeit, führte aber auch zu Zurückhaltung beim privaten Konsum.¹⁰ Eine wichtige Rolle nimmt Mexiko weiterhin im Bereich der Nutzfahrzeuge ein. So gehörte das Land trotz eines deutlichen Produktionsrückgangs auch im Jahr 2025 zu den größten Produzenten¹¹ schwerer Lkw, was die Bedeutung des Landes für die Branche und die STS Group unterstreicht.

ABGESCHWÄCHTES WACHSTUM DER US-WIRTSCHAFT

Das Wachstum der US-Wirtschaft hat sich im Jahr 2025 abgeschwächt. Zwar machten sich die Auswirkungen der US-Zollpolitik auf die heimische Bevölkerung bisher nur begrenzt bemerkbar. Allerdings dämpfte eine nachlassende Dynamik am Arbeitsmarkt auch das Wachstum des für die Wirtschaft wichtigen privaten Konsums. Belastend wirkte sich zum Jahresende zudem der längste Shutdown in der Geschichte USA aus. Die Investitionen profitierten einerseits vom KI-Boom, während Bauinvestitionen klar rückläufig waren. Insgesamt wuchs das Bruttoinlandsprodukt der USA somit um 2,2 %¹² gegenüber 2,8 % im Vorjahr. Die Arbeitslosenquote verschlechterte sich auf 4,3 % und die privaten Konsumausgaben verzeichneten ein Plus von 2,7 %¹³. Die Staatsausgaben stiegen dagegen nur noch in deutlich geringerem Maße.¹⁴

¹⁰ <https://www.gtai.de/de/trade/mexiko-wirtschaft/wirtschaftsausblick>

¹¹ <https://oica.net/production-statistics/>

¹² <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

¹³ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

¹⁴ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

S&P Global Mobility hat seinen Marktausblick für mittlere und schwere Lkw im Mai 2025 deutlich gesenkt. Zu den wichtigsten Einflussfaktoren gehörte dabei die Zunahme protektionistischer Handelspolitiken und geopolitischer Spannungen, die das Wirtschaftswachstum schwächen und die Funktionsfähigkeit der globalen Lieferketten gefährden. Auch die Umsetzung verschärfter Emissionsstandards spielt eine wichtige Rolle bei Investitionsentscheidungen in die Lkw-Flotten.¹⁵ Letztlich hat sich diese pessimistische Sichtweise nicht komplett bestätigt, was insbesondere auf eine starke Erholung des chinesischen Lkw-Marktes infolge der erhöhten Abwrack- und Ersatzprämie für Lkw zurückzuführen ist.¹⁶ Nach Informationen des Datenanalyse- und Beratungsunternehmens GlobalData ist die weltweite Produktion von mittleren und schweren Lkw im Jahr 2025 von 2,98 Mio. auf 3,07 Mio. Stück gestiegen. Das entspricht einem Zuwachs von 3,1 %. Für die EU zeigen die Daten ein leichtes Wachstum von 0,5 % von ca. 381 Tsd. Stück auf knapp 383 Tsd. Stück. In Deutschland konnte die Produktion deutlich gesteigert werden, das Plus betrug hier 30,6 %. Dies ist im Wesentlichen auf eine erhöhte Nachfrage im Berichtsjahr sowie einen Basiseffekt infolge schwächerer Produktionszahlen im Vorjahr zurückzuführen. Frankreich verzeichnete dagegen einen Rückgang von 13,6 %. Einen starken Anstieg von 26,3 % verzeichneten die Produktionszahlen in China. In absoluten Zahlen waren es 1,29 Mio. Stück gegenüber 1,02 Mio. Stück im Vorjahr.¹⁷ Der von der STS Group in China adressierte High-End-Markt war entgegen dem allgemeinen Markttrend jedoch rückläufig. Der Markt für High-End-Lkw ist geprägt von Premium-Herstellern, die auf technologische Innovationen, hohe Zuverlässigkeit, Fahrerkomfort und zunehmend E-Mobilität setzen. Zu den führenden Marken in diesem Segment gehören etwa Volvo Trucks, Mercedes-Benz, Scania, MAN und DAF.¹⁸ In den USA waren die Produktionszahlen deutlich rückläufig. Es ergab sich ein Minus von 27,3 % von ca. 450 Tsd. Stück auf nur noch gut 327 Tsd. Stück, was auf die stark gestiegene wirtschaftliche Unsicherheit infolge der Zoll- und Handelspolitik zurückzuführen ist. Ein ähnliches Bild zeigt sich in Mexiko, das durch den Nearshoring-Trend der letzten Jahre stark mit der US-Wirtschaft verbunden ist und ebenfalls schwer von den US-Zöllen getroffen wurde. Hier ergab sich ein Rückgang der Produktion um 26,3 % von knapp 153 Tsd. Stück auf gut 112 Tsd. Einheiten.¹⁹

Erhöhte wirtschaftliche Unsicherheit und wirtschaftliche Schwäche kann aufgrund geringeren Frachtaufkommens und unklarer Zukunftsaussichten in unseren Absatzmärkten zu einer rückläufigen Lkw-Nachfrage führen, wie sie sich auch in den Produktionszahlen weitgehend niedergeschlagen hat. Logistikunternehmen mussten die veränderten Rahmenbedingungen im Frachtgeschäft bei ihren Investitionsentscheidungen berücksichtigen und agierten aufgrund der gestiegenen Unsicherheiten entsprechend vorsichtiger. Von der Sonderkonjunktur in China konnte die STS Group nicht profitieren, da das Unternehmen hier aufgrund der eigenen

¹⁵ <https://www.spglobal.com/automotive-insights/en/blogs/2025/05/commercial-vehicle-forecast-cut-2025-tariffs-economy>

¹⁶ <https://www.spglobal.com/ratings/en/regulatory/article/heavy-duty-trucks-are-on-a-slow-road-to-recovery-s101662294>

¹⁷ GlobalData, Global Commercial Vehicle Forecast, Quarter 4, 2025

¹⁸ Eigene Einschätzung des Unternehmens, offizielle Daten zum High-End-Markt sind nicht verfügbar

¹⁹ GlobalData, Global Commercial Vehicle Forecast, Quarter 4, 2025

Preisstrukturen ausschließlich im qualitativ hochwertigen High-End-Segment tätig ist, das sich im Gegensatz zum Gesamtmarkt gegenläufig entwickelte.

Somit beurteilt die STS Group das allgemeine und branchenspezifische wirtschaftliche Umfeld im Geschäftsjahr 2025 insgesamt als herausfordernd.

GESCHÄFTSVERLAUF

Vor dem Hintergrund der erhöhten wirtschaftlichen Unsicherheit durch die protektionistische Zoll- und Handelspolitik der USA verzeichnete die STS Group vielfach Produktionsrückgänge in ihren Absatzmärkten, was sich negativ auf die Umsatz- und Ertragsentwicklung im Geschäftsjahr 2025 auswirkte.

Das US-Werk, das seit Jahresbeginn im Regelbetrieb arbeitete, leistete, wie geplant, einen kontinuierlichen Beitrag zur Produktionsleistung im Segment Plastics. Jedoch konnten die verfügbaren Kapazitäten noch nicht vollständig ausgeschöpft werden, da die Volumina kundenseitig noch nicht vollumfänglich ausgeschöpft wurden – bedingt durch die allgemeinen Marktunsicherheiten in den USA als auch als Folge der Entwicklung der US-Zölle. Im Berichtszeitraum profitierte das Segment Plastics sowohl von einem günstigen Produktmix als auch von neu angelaufenen Projekten in Europa, sodass der Umsatzrückgang, relativ gering gehalten werden konnte und trug so wesentlich zur Stabilisierung der Geschäftsentwicklung der Gruppe bei. Dabei gelang es, die im Vorjahr erzielten Werkzeugumsätze großteils durch Serienumsätze zu kompensieren. Demgegenüber entwickelte sich in China die Nachfrage im hochwertigen High-End-Nutzfahrzeugsegment, den die STS Group mit ihren Produkten bedient, entgegen dem positiven Trend des Gesamtmarktes sogar rückläufig. Dennoch bleibt China ein wichtiger Markt für die STS Group, was auch durch weitere Investitionen in zukünftiges Wachstum unterstrichen wird. So nahm das Management am 14. November 2025 an der Grundsteinlegung für ein neues Werk in Taixing teil, dessen Fertigstellung planmäßig für das Jahr 2026 vorgesehen ist. Das Werk wird durch Gesellschaften des Adler Pelzer Konzerns errichtet und soll künftig in die Produktions- und Lieferstruktur der STS Group integriert werden. Der Start der Serienproduktion (SOP) ist für das Jahr 2027 geplant und soll künftig die Marktposition der STS Group im chinesischen Nutzfahrzeugmarkt weiter stärken. Im Segment Materials war eine geringere externe Nachfrage zu verzeichnen, wenngleich die internen Lieferungen aufgrund der gestiegenen Produktion in Europa anstiegen.

Wie erwartet lag der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2025 unter dem Vorjahresniveau. Insgesamt wurden dabei Umsatzerlöse von 292,0 Mio. EUR erwirtschaftet (2024: 311,1 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge belief sich auf 7,9 % und lag damit sogar über dem Niveau des Vorjahres von 7,4 %. Das entspricht einem unveränderten EBITDA von 23,0 Mio. EUR. Aus Sicht des Vorstands wurde damit die Jahresprognose eines Konzernumsatzes in etwa in Höhe der um Einmaleffekte (einmalige Fixkostenkompensationen) bereinigten Umsätze aus dem Geschäftsjahr 2024 (2024: rund 300 Mio. EUR), einer auf einem höheren einstelligen Prozentsatz stabilen EBITDA-Marge und eines EBITDA in etwa auf dem Vorjahresniveau erreicht. In einem anspruchsvollen globalen Wirtschaftsumfeld des Jahres 2025 hat sich die STS Group somit insgesamt behauptet. Das weiterhin herausfordernde Marktumfeld spiegelt sich auch im Konzernergebnis wider, das sich im Berichtsjahr dank geringerer Finanzaufwendungen und einer Steuergutschrift nur leicht auf -0,5 Mio. EUR (2024: -0,6 Mio. EUR) verbesserte.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE DES KONZERNES

ERTRAGSLAGE

Der Konzernabschluss wird in Euro (EUR) aufgestellt. Alle Beträge sind entsprechend kaufmännischer Rundung, sofern nicht abweichend angegeben, auf Millionen Euro (Mio. EUR) auf- bzw. abgerundet. Summen in Tabellen wurden auf Basis von genauen Zahlen berechnet und auf Mio. EUR gerundet. Bei Abweichungen von bis zu einer Einheit (Mio., %) handelt es sich um rechentechnisch begründete Rundungsdifferenzen.

Die Ertragslage des Konzerns war im Geschäftsjahr 2025 – unter weiterhin anhaltend anspruchsvollen Rahmenbedingungen sowie zunehmenden geo- und wirtschaftspolitischen Konflikten – von regionalen Rückgängen der Nutzfahrzeugnachfrage infolge protektionistischer Handelspolitiken gekennzeichnet. Die STS Group verfügt über langfristige Kundenverträge mit OEMs, aus denen sich ein kontinuierlicher Auftragsbestand ergibt. Die Abrufmengen sind jedoch vertraglich nicht fixiert und unterliegen daher Schwankungen.

Umsatz und Ergebnis der Segmente der STS Group stellen sich für das Berichtsjahr 2025 im Vergleich zum Vorjahr wie folgt dar:

EUR Million	2025	2024	Delta	Delta %
Umsatzerlöse	292,0	311,1	-19,1	-6,1%
Segment Plastics	241,4	247,9	-6,5	-2,6%
Segment China	35,1	44,1	-8,0	-18,1%
Segment Materials	32,0	34,5	-2,4	-7,1%
Corporate/Consolidation	-17,5	-15,2	-2,2	14,6%
EBITDA	23,0	23,0	0,0	0,1%
Segment Plastics	17,9	15,7	2,2	14,1%
Segment China	4,2	6,3	-2,0	-32,2%
Segment Materials	2,2	2,2	0,0	1,5%
Corporate/Consolidation	-1,4	-1,2	-0,2	17,6%
EBITDA (in % of revenue)	7,9%	7,4%		

Die Umsatzerlöse nahmen im Berichtszeitraum um 6,1 % auf 292,0 Mio. EUR ab (2024: 311,1 Mio. EUR). Im Vorjahresumsatz waren einmalig hohe Fixkostenkompensation in Höhe von 9,7 Mio. EUR enthalten, ohne die der Vorjahresumsatz 301,5 Mio. EUR betragen hätte, bereinigt um diese lag der Rückgang nur bei 3,2 %. Der Umsatzrückgang zog sich über alle Segmente hinweg, wurde jedoch maßgeblich durch das Segment China beeinflusst. Der Umsatzrückgang im Segment Materials war auf die rückläufigen Produktionszahlen infolge der allgemeinen wirtschaftlichen Schwäche zurückzuführen. Im Segment Plastics ist der Umsatzrückgang vor allem auf die niedrigeren Werkzeugumsätze und die im Vorjahr außerordentlich hohen Fixkostenkompensationen zurückzuführen, die großteils durch das angestiegene Seriengeschäft kompensiert wurden. Das Segment China, das hauptsächlich im Bereich SMC-Produkte für schwere High-End-Lkw tätig ist, konnte von der allgemeinen Sonderkonjunktur im

chinesischen Markt nicht profitieren, da das Segment der schweren High-End-Lkw sich im Gegensatz zum Gesamtmarkt negativ entwickelte.

Die Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen betrug im Geschäftsjahr +9,0 Mio. EUR (2024: -15,4 Mio. EUR) und ist hauptsächlich auf den Aufbau von Kundenwerkzeugen für Neuprojekte vor allem im Segment Plastics zurückzuführen. Der Bestandsabbau im Vorjahr ist wiederum im Wesentlichen auf die Realisierung von Umsätzen für Kundenwerkzeuge zurückzuführen.

Die sonstigen Erträge beliefen sich auf 6,5 Mio. EUR nach 9,3 Mio. EUR im Vorjahr. Darin enthalten sind im Wesentlichen aktivierte Entwicklungsleistungen in Höhe von 3,8 Mio. EUR (2024: 2,0 Mio. EUR). Der Ausbau des Produktportfolios mit innovativen Neuentwicklungen findet sowohl in den sonstigen Erträgen als auch in den sonstigen Aufwendungen seinen Niederschlag. In den sonstigen Aufwendungen sind Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 1,4 Mio. EUR (2024: 3,4 Mio. EUR) enthalten.

Der Materialaufwand nahm im Rahmen des rückläufigen Umsatzes im Berichtszeitraum sowohl nominal als auch relativ ab. Dies ist hauptsächlich auf den Umsatzrückgang in China zurückzuführen, zudem waren die Materialkosten im Vorjahr von der Realisierung des Werkzeuggeschäfts beeinflusst. Die Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe verringerten sich vom Vorjahreswert von -157,7 Mio. EUR auf -141,6 Mio. EUR im abgelaufenen Geschäftsjahr. In Summe belief sich der Materialaufwand auf -163,1 Mio. EUR (2024: -181,4 Mio. EUR). Dies entspricht einer Materialaufwandsquote von 55,9 % nach 58,3 % im Vorjahr.

Der Personalaufwand entwickelte sich im Geschäftsjahr 2025 deutlich gegenläufig zum Umsatz und stieg um 17,4 % auf -75,5 Mio. EUR (2024: -64,3 Mio. EUR). Dies ist hauptsächlich auf den Anlauf der Serienproduktion in den USA sowie das stark angestiegene Seriengeschäft in Europa und den dadurch erhöhten Personaleinsatz zurückzuführen.

In Summe nahmen die sonstigen Aufwendungen um -9,6 Mio. EUR auf -46,0 Mio. EUR zu und lagen im Verhältnis zum Umsatz bei 15,8 % gegenüber 11,7 % im Vorjahr. Im Wesentlichen resultiert dies aus höheren Vertriebsaufwendungen, welche sich vor allem auf höhere Transportkosten im Zusammenhang mit dem in Europa angestiegenen Seriengeschäft beziehen. Des Weiteren stiegen die Zugänge zu Wertberichtigungen auf Forderungen um 1,3 Mio. EUR (2025: -2,2 Mio. EUR; 2024: -0,9 Mio. EUR). Die Aufwendungen für Wartung und Instandhaltung stiegen, im Wesentlichen durch das US-Werk, von -9,0 Mio. EUR auf -11,5 Mio. EUR um 2,5 Mio. EUR. Gegenläufig entwickelten sich im Geschäftsjahr sowohl die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, die sich um -2,0 Mio. EUR (2025: -1,4 Mio. EUR; 2024: -3,4 Mio. EUR) verringerten, sowie die Raumkosten, die sich um 0,3 Mio. EUR erhöhten (2025: -1,7 Mio. EUR; 2024: -1,4 Mio. EUR). Gebühren und Beiträge nahmen ebenfalls um 1,9 Mio. EUR (2025: -0,1 Mio. EUR; 2024: -2,0 Mio. EUR) ab.

Das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) konnte im Berichtsjahr 2025 mit 23,0 Mio. EUR auf Vorjahresniveau gehalten werden (2024: 23,0 Mio. EUR).

Die Abschreibungen erhöhten sich im Geschäftsjahr 2025 auf 17,7 Mio. EUR (2024: 15,5 Mio. EUR). Die Abschreibungen auf Sachanlagen betragen 13,3 Mio. EUR (2024: 11,8 Mio. EUR), davon auf aktivierte Nutzungsrechte 4,2 Mio. EUR (2024: 4,6 Mio. EUR). Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte lagen bei 4,4 Mio. EUR (2024: 3,7 Mio. EUR), davon aktivierte Nutzungsrechte bei 0,2 Mio. EUR (2024: 0,3 Mio. EUR).

In der Folge ergab sich ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in Höhe von 5,3 Mio. EUR (2024: 7,5 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis zeigte sich mit -6,5 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahreswert von -7,1 Mio. EUR verbessert. Dies ist insbesondere auf geringere Zinsaufwendungen für Factoring zurückzuführen.

Der Konzern weist für das Geschäftsjahr 2025 ein Konzernergebnis in Höhe von -0,5 Mio. EUR (2024: -0,6 Mio. EUR) aus.

Das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie betrug -0,08 EUR (2024: -0,09 EUR).

ERTRAGSLAGE NACH SEGMENTEN

SEGMENT PLASTICS

Das Segment Plastics verzeichnete einen Umsatzrückgang von 2,6 % auf 241,4 Mio. EUR. Der Umsatzrückgang ist vor allem auf die niedrigeren Werkzeugumsätze für neue Projekte, wie auch die im Vorjahr außerordentlichen Fixkostenkompensationen zurückzuführen, welche im Geschäftsjahr Großteils durch das neu angelaufene Seriengeschäft kompensiert werden konnten. Im Geschäftsjahr 2025 wirkten insbesondere die europäischen, aber auch die mexikanischen und US-amerikanischen Aktivitäten stabilisierend auf die Umsatzentwicklung. Dabei gelang es, die im Vorjahr erzielten Werkzeugumsätze im Wesentlichen durch Serienumsätze zu kompensieren, wenngleich die Kapazitäten des US-Werks aufgrund der allgemeinen Marktschwäche noch nicht vollständig ausgelastet werden konnten. Trotz der schwächeren Umsatzentwicklung konnte das Ergebnis des Segments weiter verbessert werden, wozu insbesondere die europäischen Werke beitrugen. Zudem leistete das US-Werk erstmals einen positiven Beitrag zum EBITDA. Das EBITDA erhöhte sich im Geschäftsjahr auf 17,9 Mio. EUR nach 15,7 Mio. EUR in der Vorjahresperiode.

SEGMENT CHINA

China ist ein wichtiger Kernmarkt, in dem sich die STS Group jedoch primär auf das Segment hochwertiger „High-End-Lkw“ fokussiert. So konnte die STS Group im Geschäftsjahr 2025 nicht von der durch staatliche Prämien induzierten Sonderkonjunktur im chinesischen Lkw-Markt profitieren, da sich das High-End-Segment im Gegensatz zum Gesamtmarkt rückläufig entwickelte. Die Umsätze des Segments China beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf 36,1 Mio. EUR (2024: 44,1 Mio. EUR) und sind auf die zuvor genannte Marktentwicklung zurückzuführen. Dieser Umsatzrückgang spiegelte sich auch auf der Ertragsseite wider, wo das EBITDA im Berichtsjahr 2025 mit 4,2 Mio. EUR ebenfalls unter dem Vorjahreswert lag (2024: 6,3 Mio. EUR).

SEGMENT MATERIALS

Das Segment Materials wurde im Geschäftsjahr 2025 ebenfalls durch die rückläufigen Nutzfahrzeugmärkte beeinflusst. Die Umsatzerlöse verringerten sich im Geschäftsjahr 2025 um 2,4 Mio. EUR bzw. um 7,1 % auf 32,0 Mio. EUR (2024: 34,5 Mio. EUR). Das EBITDA blieb im Berichtsjahr mit 2,2 Mio. EUR auf Vorjahresniveau (2024: 2,2 Mio. EUR).

FINANZLAGE

GRUNDSÄTZE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS UND DIVIDENDENPOLITIK

Die Finanzierungsstrategie der Gruppe ist auf die Bereitstellung der notwendigen Mittel für die Umsetzung der Unternehmensstrategie sowie auf die Erfordernisse des operativen Geschäfts ausgerichtet. Ziel ist es, die notwendigen Mittel für das Wachstum sicherzustellen, das damit verbundene finanzielle Risiko zu begrenzen und die Kapitalkosten zu optimieren. Dabei werden unterschiedliche Finanzierungsinstrumente wie z. B. Darlehen, Factoring, Leasing, Kreditlinien und kurzfristige Kredite eingesetzt.

Für das Geschäftsjahr 2025 ist keine Ausschüttung aus den Gewinnrücklagen vorgesehen. Vor dem Hintergrund der strategischen Weiterentwicklung der STS Group, insbesondere des weiteren Ausbaus der internationalen Geschäftstätigkeit mit Fokus auf das Chinesengeschäft sowie der Stärkung der finanziellen Basis der Gesellschaft, sollen die vorhandenen Mittel im Unternehmen verbleiben.

Die Gesellschaft beabsichtigt, zukünftige Gewinne vorrangig zur Finanzierung des weiteren Wachstums zu verwenden.

Die Gruppe verfügt über fest und variabel verzinsten Kredite und Kreditlinien. Die variabel verzinsten Kredite basieren auf einem 1-, 3- und 6-Monats-EURIBOR zuzüglich einer Marge. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten reduzierten sich auf 16,3 Mio. EUR (2024: 25,3 Mio. EUR). Im Berichtsjahr 2025 wurden keine Kreditvereinbarungsklauseln verletzt (2024: keine).

Im Berichtsjahr ergaben sich keine wesentlichen Änderungen der Kreditkonditionen gegenüber dem Vorjahr.

Zum Bilanzstichtag waren die vorhandenen Kreditlinien voll ausgenutzt.

KAPITALSTRUKTUR

Die **Kapitalstruktur** der STS Group setzt sich im Wesentlichen aus Eigenkapital sowie verzinslichen Finanzverbindlichkeiten zusammen. Das Eigenkapital besteht insbesondere aus dem gezeichneten Kapital in Höhe von 6,5 Mio. EUR, Kapitalrücklagen von 5,4 Mio. EUR sowie Gewinnrücklagen von 32,4 Mio. EUR. Weitere Bestandteile sind sonstige Rücklagen, insbesondere aus Währungsumrechnungseffekten, sowie eigene Anteile.

Hauptsächlich aufgrund des negativen Konzerngesamtergebnisses und der Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2024 verringerte sich das **Eigenkapital** von 45,0 Mio. EUR auf 42,9 Mio. EUR zum Bilanzstichtag. Bezogen auf die leicht niedrigere Bilanzsumme entspricht dies einer Eigenkapitalquote von 18,9 % nach 19,5 % im Vorjahr.

CASHFLOW

in Mio. EUR	2025	2024
Netto-Cashflow aus operativer Tätigkeit	41,5	7,1
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-5,9	-15,6
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-24,6	-4,6
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-1,1	-0,6
Netto-Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	10,0	-13,7

Im Geschäftsjahr 2025 erwirtschaftete die STS Group einen positiven **Netto-Cashflow aus operativer Tätigkeit** in Höhe von 41,5 Mio. EUR (2024: 7,1 Mio. EUR). Die deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahr ist vor allem auf die günstigere Entwicklung der sonstigen Schulden und Verbindlichkeiten zurückzuführen (-0,8 Mio. EUR vs. -29,0 Mio. EUR im Jahr 2024) sowie auf die Veränderungen im Net Working Capital (18,8 Mio. EUR vs. 11,2 Mio. EUR im Jahr 2024). Das Net Working Capital war negativ beeinflusst durch die Zunahme der Vorräte (-7,2 Mio. EUR vs. 37,6 Mio. EUR im Jahr 2024). Positiv auf den Cashflow aus dem Net Working Capital wirkten sich die Zunahme der Vertragsverbindlichkeiten (10,8 Mio. EUR vs. -20,5 Mio. EUR im Jahr 2024) sowie die Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (8,6 Mio. EUR vs. -7,6 Mio. EUR im Jahr 2024) aus.

Der **Cashflow aus der Investitionstätigkeit** belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf -5,9 Mio. EUR (2024: -16,0 Mio. EUR). Nach dem vollendeten Aufbau des US-Werks sowie im Vorjahr angelaufener Investitionen für neue Projekte in Europa fielen die Investitionen in Sachanlagen deutlich geringer aus. Diese betragen im abgelaufenen Geschäftsjahr noch 4,0 Mio. EUR gegenüber 11,8 Mio. EUR im Vorjahr. Investitionen in immaterielle Vermögenswerte machten 4,8 Mio. EUR gegenüber 2,9 Mio. EUR im Vorjahr aus. Auf Segmentebene reduzierten sich die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte im Segment Plastics von 12,8 Mio. EUR auf 5,8 Mio. EUR und betrafen hauptsächlich die Anlagen im Bau. Die Investitionen im Segment China stiegen dagegen von 1,7 Mio. EUR auf 2,9 Mio. EUR und resultierten im Wesentlichen aus Investitionen in Anlagen. Im Segment Materials wurden wie im Vorjahr keine nennenswerten Investitionen getätigt. Zudem wurden im Geschäftsjahr ausgegebene Ausleihungen an verbundene Unternehmen teilweise zurückbezahlt. Der Mittelzufluss aus der Tilgung von an nahestehenden Unternehmen gewährten Darlehen betrug 2,4 Mio. EUR (im Vorjahr wurden Darlehen an nahestehenden Unternehmen ausbezahlt in Höhe von 2,3 Mio. EUR).

Aus der **Finanzierungstätigkeit** flossen im Geschäftsjahr 2025 Mittel in Höhe von 24,6 Mio. EUR ab (2024: Mittelabfluss 4,6 Mio. EUR). Dabei lag die Aufnahme von Krediten in Höhe von 1,8 Mio. EUR (2024: 2,9 Mio. EUR) im Geschäftsjahr unter der planmäßigen Tilgung von Kreditlinien in Höhe von 4,3 Mio. EUR (2024: 5,7 Mio. EUR). Der Mittelzufluss aus Krediten von nahestehenden Unternehmen betrug 0,5 Mio. EUR (2024: 9,2 Mio. EUR). Für Kredite von nahestehenden

Unternehmen flossen 13,5 Mio. EUR ab (2024: 0,0 Mio. EUR), zur Tilgung der Darlehen. Die gezahlten Zinsen verringerten sich von 6,1 Mio. EUR im Vorjahr auf 4,6 Mio. EUR im Geschäftsjahr.

FLÜSSIGE MITTEL

Der Bestand an frei verfügbaren liquiden Mitteln betrug 35,6 Mio. EUR zum 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: 25,6 Mio. EUR) und umfasste im Wesentlichen Bankguthaben.

NETTOFINANZSCHULDEN

Die Nettofinanzschulden¹ der Gruppe sanken zum 31. Dezember 2025 deutlich um 28,8 Mio. EUR auf 20,0 Mio. EUR (31. Dezember 2024: 48,8 Mio. EUR). Dabei wirkte sich der um 10,0 Mio. EUR gestiegene Bestand an Zahlungsmitteln zum 31. Dezember 2025 positiv aus. Zur Reduzierung der Nettoverschuldung trugen zudem die Tilgung der Bankdarlehen um 9,0 Mio. EUR, sowie der Darlehen von nahestehenden Unternehmen um 14,6 Mio. EUR bei. Gegenläufig wirkten sich die gesunkenen Ausleihungen an nahestehenden Unternehmen um 2,6 Mio. EUR, die erhöhten Leasingverbindlichkeiten um 1,0 Mio. EUR, wie auch die gestiegenen sonstigen Ausleihungen um 1,0 Mio. EUR aus.

¹ Nettofinanzschulden = Bankverbindlichkeiten + Verbindlichkeiten aus Darlehen + Leasingverbindlichkeiten + Darlehen von Dritten - Zahlungsmittel - gegebene Darlehen an nahestehende Unternehmen

Aus Konzernsicht zeigte sich die Liquiditätslage gestärkt gegenüber dem Vorjahr. Hierzu trug die Normalisierung des operativen Cashflows bei, welcher in den Vorjahren durch Verschiebungen der Zahlungsströme aus der Realisierung der Werkzeugumsätze insbesondere in Bezug auf das neue Werk in den USA geprägt war, sowie die reduzierten Investitionen welche ebenfalls vom Anlauf des US-Werkes wie auch neue Kundenprojekte in Europa beeinflusst waren. Dahingehend stieg der Bestand an frei verfügbaren liquiden Mitteln gegenüber dem Vorjahr an. Sofern einzelne Gesellschaften aufgrund der heterogenen Geschäftsentwicklung Unterstützung benötigten, wurden und werden diese konzernintern bzw. durch den Mehrheitsaktionär in angemessenem Umfang zur Verfügung gestellt (wir verweisen auf die Erläuterungen zu den finanziellen Risiken in unserem Risikobericht). Im Geschäftsjahr wurden die von der Adler Pelzer Group zur Verfügung gestellten Darlehen teilweise getilgt. Die Ausstattung mit Eigenkapital hält der Vorstand für ausreichend.

VERMÖGENSLAGE

in Mio. EUR	31.12.2025	31.12.2024
Langfristige Vermögenswerte	106,9	116,2
Kurzfristige Vermögenswerte	119,6	114,6
Gesamt Aktiva	226,5	230,8
Summe Eigenkapital	42,9	45,0
Langfristige Schulden	46,8	62,6
Kurzfristige Schulden	136,8	123,2
Gesamt Passiva	226,5	230,8

Die **Bilanzsumme** verringerte sich zum 31. Dezember 2025 von 230,8 Mio. EUR auf 226,5 Mio. EUR.

Die **langfristigen Vermögenswerte** beliefen sich zum 31. Dezember 2025 auf 106,9 Mio. EUR. Dies entspricht einem Rückgang um 9,3 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr. Dieser ist im Wesentlichen auf die Verringerung des Sachanlagevermögens, das aufgrund der geringeren Investitionen, der linearen Abschreibung sowie der Entwicklung der Wechselkurse, um 5,7 Mio. EUR auf 84,2 Mio. EUR (2024: 89,9 Mio. EUR) abnahm, zurückzuführen. Die immateriellen Vermögenswerte gingen im Berichtszeitraum ebenfalls zurück. Sie nahmen um 3,1 Mio. EUR auf 15,5 Mio. EUR ab (2024: 18,6 Mio. EUR).

Der Anstieg der **kurzfristigen Vermögenswerte** ist vorrangig auf die höheren Vorräte (2025: 29,2 Mio. EUR; 2024: 22,9 Mio. EUR), zurückzuführen. Der Anstieg des Bestands an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten von 25,6 Mio. EUR auf 35,6 Mio. EUR korrespondiert weitgehend mit dem Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 47,1 Mio. EUR auf 36,4 Mio. EUR. In Summe nahmen die kurzfristigen Vermögenswerte um 5,0 Mio. EUR auf 119,6 Mio. EUR zu.

Die **langfristigen Schulden** verringerten sich von 62,6 Mio. EUR auf 46,8 Mio. EUR, was im Wesentlichen auf den Abbau von Darlehensverbindlichkeiten, sowohl gegenüber Banken als auch gegenüber nahestehenden Unternehmen, zurückzuführen ist.

Die **kurzfristigen Schulden** erhöhten sich von 123,2 Mio. EUR auf 136,8 Mio. EUR. Dies ist hauptsächlich auf Vertragsverbindlichkeiten, die im Zusammenhang mit Werkzeugen für neue Kundenprojekte stehen, sowie höhere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die weitgehend mit dem Anstieg der Vorräte korrespondieren, zurückzuführen.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Das Geschäftsjahr 2025 stand unter dem Eindruck anhaltender geopolitischer Spannungen, erhöhter wirtschaftlicher Unsicherheit und Schwäche infolge handelspolitischer Spannungen sowie regional rückläufiger Nutzfahrzeugmärkte. Wichtige Notenbanken wie die US-amerikanische Fed oder die Europäische Zentralbank haben ihre Geldpolitik weiter gelockert. Allerdings machen sich diese Maßnahmen insbesondere bei langfristigen Finanzierungen kaum bemerkbar. Europa ist vielfältig belastet, etwa durch die Folgen des anhaltenden Ukrainekrieges oder die Auswirkungen protektionistischer Handelspolitiken. Letztere haben auch die Rahmenbedingungen für den Nutzfahrzeugmarkt gesetzt und aufgrund der erhöhten Unsicherheit zu regionalen Produktionsrückgängen geführt. Der chinesische Markt erlebte eine subventionsgetriebene Sonderkonjunktur, von der die STS Group jedoch aufgrund ihres Fokus auf den „High-End-Markt“ nicht profitieren konnte, da dieser sich im Gegensatz zum Gesamtmarkt gegenläufig entwickelte.

China blieb auch im Geschäftsjahr 2025 ein wichtiger Kernmarkt. Da sich die Sonderkonjunktur des Lkw-Marktes jedoch unterhalb des von STS adressierten High-End-Marktes abspielte und auch die Investitionsaktivitäten der Flotten-Manager entsprechend kanalisierte, zeigte sich das China-Geschäft im abgelaufenen Geschäftsjahr vergleichsweise schwach, sowohl beim Umsatz wie auch bei der Ertragsentwicklung. Die Bedeutung des chinesischen Marktes für die STS Group wird auch durch weitere Investitionen in zukünftiges Wachstum unterstrichen. So nahm das Management am 14. November 2025 an der Grundsteinlegung für ein neues Werk in Taixing teil, das planmäßig im Geschäftsjahr 2026 in Betrieb genommen werden soll. Die Marktposition wird mit einer aktiven F&E-Politik dort auch künftig ausgebaut, da China weiterhin einen langfristigen Wachstumstrend hat – sowohl gesamtwirtschaftlich wie auch für die STS Group. Mit der erfolgreich hochgelaufenen Serienproduktion in den USA verfügt die STS Group zudem über eine gute Ausgangsposition für eine Expansion auf dem nordamerikanischen Markt, wengleich dieser im abgelaufenen Geschäftsjahr stark unter der protektionistischen US-Zoll- und Handelspolitik zu leiden hatte, so dass auch die STS Group ihre Kapazitäten in den USA nicht voll auslasten konnte.

Damit entwickelte sich die Profitabilität im Segment Plastics insgesamt positiv, das aus operativer Sicht (d. h. bereinigt um die Fixkostenkompensation des Vorjahres) den Umsatz auch im Zusammenhang mit einer positiven Entwicklung des europäischen Absatzmarktes stabil halten konnte. Die in der Vergangenheit mit Augenmaß umgesetzten Kostensenkungsmaßnahmen zahlten sich hier weiter aus. Das Segment Materials entwickelte sich analog zu den schwächeren Absatzmärkten.

Das EBITDA der STS Group lag im Geschäftsjahr 2025 mit 23,0 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres. Die EBITDA-Marge im Berichtsjahr 2025 hat sich im Vergleich zum Vorjahr mit 7,9 % weiter verbessert (2024: 7,4 %).

Die Finanzlage des Konzerns hat sich weiter verbessert, die Finanzverbindlichkeiten konnten deutlich reduziert werden, die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stiegen gleichzeitig spürbar an, so dass auch die Nettofinanzschulden deutlich verringert werden konnten. Hierzu trug insbesondere der starke operative Cashflow bei. Auch die Vermögenslage der STS Group blieb im Geschäftsjahr 2025 insgesamt stabil. Die Bilanzsumme verringerte sich leicht, während sich die Eigenkapitalquote mit rund 19 % weiterhin auf einem stabilen Niveau bewegte.

Vor diesem Hintergrund ist der Vorstand mit der Geschäftsentwicklung insgesamt zufrieden.

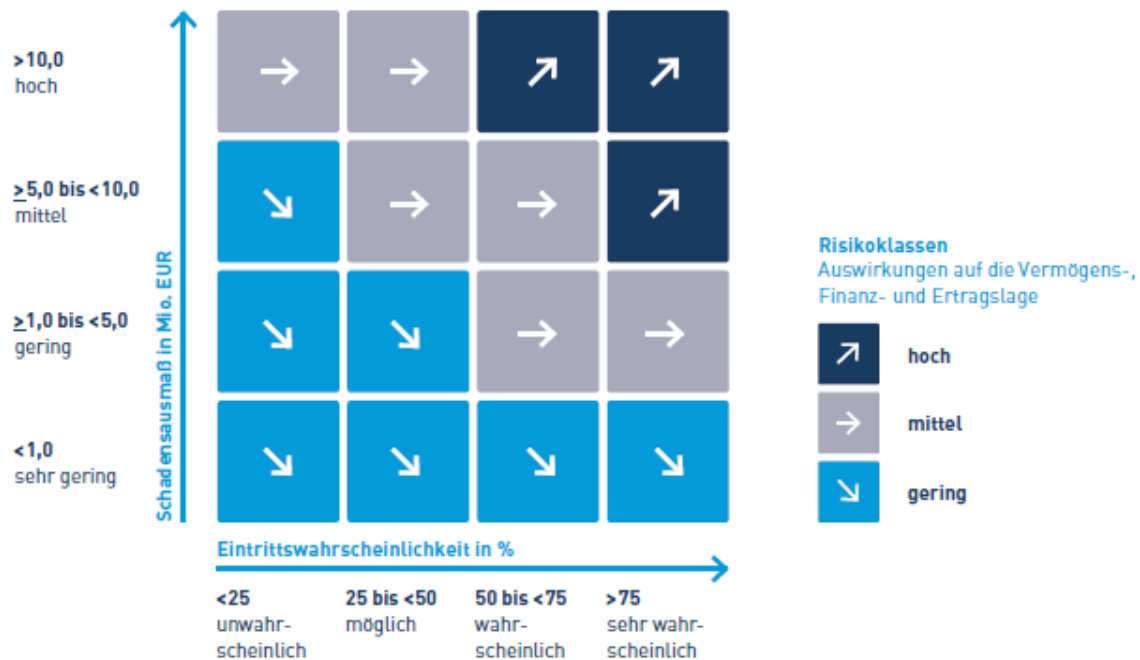
CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

RISIKOMANAGEMENT SYSTEM

Das Risikomanagement als Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur frühzeitigen Risikoerkennung und zum adäquaten Umgang mit den Risiken unserer unternehmerischen Tätigkeit nimmt in unserem Geschäftsmodell eine wichtige Rolle ein. Der Vorstand hat ein Risikofrüherkennungssystem installiert, damit Entwicklungen frühzeitig erkannt, überwacht und gesteuert werden, die den Fortbestand der Gesellschaft möglicherweise gefährden, ohne dass dabei auf unternehmerische Chancen verzichtet werden muss. Alle kritischen Geschäftsentwicklungen und Haftungsrisiken werden einer kritischen Prüfung unterzogen und regelmäßig in den Reviews der Tochtergesellschaften sowie den Vorstands- und Aufsichtsratssitzungen berichtet. Der Vorstand kontrolliert in regelmäßigen Reviews den Geschäftsverlauf der Tochterunternehmen und ist auf Basis des implementierten Berichtswesens über die Umsatz-, Ergebnis- und Liquiditätslage sämtlicher Segmente informiert. Die STS Group hält angemessene finanzielle Kapazitäten vor, um bei Bedarf flexibel und angemessen reagieren zu können.

Bei der Risikobewertung wird zwischen Brutto- und Nettobewertung unterschieden. Bereits ergriffene Maßnahmen können das Bruttoisiko sowohl in Bezug auf die monetären Auswirkungen als auch in Bezug auf den möglichen Eintritt des Risikos mindern. Das Nettoisiko stellt dann die Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit unter Berücksichtigung der bis zum Berichtsstichtag bereits eingeleiteten schadensmindernden Maßnahmen dar. Im Rahmen des Risikomanagements werden ausschließlich Risiken betrachtet, die gemessen an ihrer Auswirkung auf das EBIT einen Schwellenwert von 0,1 Mio. EUR netto und 1 Mio. EUR brutto überschreiten. Die Risiken sind dabei nach ihrer monetären Auswirkung (Schadensausmaß) und ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit zu bewerten. Bei der Bewertung der monetären Auswirkung werden die vier Kategorien sehr gering, gering, mittel und hoch unterschieden. Maßgeblich für die Bewertung ist das Schadensausmaß bezogen auf ein Jahr. Die Eintrittswahrscheinlichkeit wird auf einer Prozentskala bewertet und in die vier Kategorien unwahrscheinlich, möglich, wahrscheinlich und sehr wahrscheinlich unterteilt. Die Kombination aus Schadensausmaß und Eintrittswahrscheinlichkeit definiert die Risikoklasse, die in ihrer Wirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als gering, mittel und hoch eingestuft wird. Letzteres wird aus der Steuerungskennzahl EBIT abgeleitet. Die Einstufung der Risiken in die jeweiligen Risikoklassen erfolgt anhand der Risikomatrix.

RISIKOMATRIX



Die identifizierten Risiken sind aktiv durch den identifizierten „Risk Owner“ zu managen, um die vom Unternehmen angestrebte Risikominderung zu erreichen. Alle Risiken, bei denen keine geeigneten Gegenmaßnahmen ergriffen werden können, sind als Geschäftsrisiken einzustufen. Die Steuerung von Risiken, die einen geringen Einfluss auf die STS Group haben, obliegt dem operativ verantwortlichen Management. Die aktuellen Risiken werden regelmäßig an den Vorstand berichtet. Im Rahmen seines jeweiligen Verantwortungsbereichs ist der Vorstand für die Etablierung des Systems verantwortlich und hat die Gesamtverantwortung für den Prozess. Außerdem stellt der Vorstand die Umsetzung der gegebenenfalls erforderlichen Maßnahmen sicher und monitort deren kontinuierliche Umsetzung.

Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem im Rahmen des Rechnungslegungsprozesses

Das Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem hat eine angemessene Struktur sowie Prozesse, die entsprechend definiert sind. Es ist so aufgestellt, dass eine zeitnahe, einheitliche und korrekte buchhalterische Erfassung aller geschäftlichen Vorgänge und Transaktionen gewährleistet ist. Zur Konsolidierung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen stellt das interne Kontrollsystem sicher, dass gesetzliche Normen, Rechnungslegungsvorschriften und interne Anweisungen zur Rechnungslegung eingehalten werden. Änderungen darin werden fortlaufend bezüglich der Relevanz und Auswirkungen auf den Konzernabschluss analysiert und entsprechend berücksichtigt. Für die monatliche, quartalsweise und jährliche Aufstellung des Konzernabschlusses wird von der STS Group ein Terminplan für die Tochtergesellschaften vorgegeben. Zu den Halbjahres- und Jahresabschlüssen werden Instruktionen an die Tochtergesellschaften versendet sowie ergänzende Daten / Informationen abgefragt, die für alle relevanten Themen bezüglich der Inhalte sowie der Prozesse und Fristen der Abschlusserstellung notwendig sind. Für die Konsolidierung der STS Group werden ein konzerneinheitlicher Kontenrahmen sowie einheitliche Bilanzierungsvorgaben eingesetzt. Für die Konsolidierung wird eine entsprechende Konsolidierungssoftware genutzt. Im Rahmen der Konzernrechnungslegung erfolgt ein enger Austausch zwischen den operativen Einheiten und dem zentralen Bereich. Im Geschäftsjahr 2025 wurde die STS Group vollständig in die Konsolidierungssoftware der Adler Pelzer Group integriert. Dadurch konnten weitere Synergien genutzt sowie der Standardisierungsgrad und die Automatisierung im Konsolidierungsprozess erhöht werden. Die Erstellung der monatlichen und quartalsweisen Reporting Packages erfolgt nun im Rahmen eines gruppenweit harmonisierten Systems. Die Konzernzentrale wird in ihren Aktivitäten zudem von der Adler Pelzer Holding GmbH inhaltlich unterstützt, außerdem werden regelmäßig externe Sachverständige zur Unterstützung hinzugezogen. Neben definierten Kontrollen sind systemtechnische und manuelle Abstimmungsprozesse, die Trennung zwischen ausführenden und kontrollierenden Funktionen sowie die Einhaltung von Richtlinien und Arbeitsanweisungen wesentliche Bestandteile des internen Kontrollsystems. Die Qualitätssicherung hinsichtlich der in den Konzern einbezogenen Rechnungslegungsdaten erfolgt monatlich bzw. quartalsweise zentral durch den Zentralbereich mittels Analysen und Plausibilisierungen.

Die Konzerngesellschaften sind für die Einhaltung der gültigen Richtlinien und rechnungslegungsbezogenen Prozesse sowie den ordnungsgemäßen und zeitgerechten Ablauf der Abschlusserstellung verantwortlich. Im Rechnungslegungsprozess werden die Konzerngesellschaften durch zentrale Ansprechpartner unterstützt.

Finanzrisikomanagement

Das Management der STS Group überwacht und steuert die mit den Geschäftsbereichen der STS Group verbundenen Finanzrisiken mithilfe der internen Risikoberichterstattung, die Risiken nach Grad und Ausmaß analysiert. Zu diesen Risiken zählen Kredit-, Liquiditäts- und Marktrisiken (Währungs- und Zinsrisiken).

RISIKOBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Gesamtwirtschaftliche Risiken beziehen sich auf potenzielle Gefahren und Unsicherheiten, die die gesamte Wirtschaft eines Landes oder sogar der globalen Wirtschaft betreffen können. Diese Risiken können durch eine Vielzahl von Faktoren ausgelöst werden, darunter geopolitische Konflikte, Naturkatastrophen, Währungsschwankungen, Handelskonflikte, politische Unsicherheiten, Schuldenkrisen und externe Schocks wie Pandemien oder Kriege. Sie können sich auf verschiedene Bereiche der Wirtschaft auswirken, einschließlich des Wachstums, der Beschäftigung, der Preise und der Finanzstabilität. Eine angemessene Bewertung und Bewältigung dieser Risiken ist entscheidend für die strategische Planung und das Risikomanagement der STS Group.

Die Weltwirtschaft zeigt sich weiterhin wenig dynamisch. Anhaltende geopolitische Konflikte, wirtschafts- und handelspolitische Spannungen, insbesondere die protektionistische Zoll- und Handelspolitik der USA, sowie strukturelle Probleme belasten die Wachstumskräfte in vielen Ländern. Geldpolitische Lockerungen sind vielfach bereits weit fortgeschritten und nähern sich ihrem Ende, so dass hiervon keine großen Wachstumsimpulse zu erwarten sind. Geopolitische Konflikte, wie der andauernde Krieg in der Ukraine, der Angriff der USA auf Venezuela zu Beginn des Jahres 2026 oder der jüngste Krieg der USA und Israels gegen den Iran sowie Extremwetterereignisse könnten neue Lieferkettenprobleme oder Preisschocks an den Energie- und Rohstoffmärkten auslösen und die Inflation wieder anfachen. Weiterhin bestehen starke Spannungen zwischen China und Taiwan hinsichtlich taiwanesischer Unabhängigkeitspolitik. Im Falle einer kriegerischen Auseinandersetzung müssten zahlreiche Industriezweige alternative Bezugsquellen z. B. für Halbleiter aus Taiwan erschließen. Die Zollpolitik der USA, die auch als Druckmittel zur Erreichung anderer politischer Ziele eingesetzt wird, könnte die bestehenden handelspolitischen Spannungen weiter verschärfen und sich negativ auf den Welthandel sowie die Preisentwicklung auswirken. Dies stellt auch ein großes Risiko für die exportorientierte deutsche Wirtschaft dar. Geringere Handelsaktivitäten gehen mit einer schwächeren Nachfrage nach Logistikkapazitäten einher, was sich wiederum negativ auf Investitionen in die weltweite Lkw-Flotte auswirken könnte. Maßnahmen gegen einzelne Staaten könnten zudem speziell Produktionsstandorte der STS Group, wie z. B. Mexiko, betreffen und so für erhebliche Wettbewerbsnachteile für Kunden der STS Group sowie in der Folge auch die STS Group selbst sorgen. Auch besteht das Risiko, dass die chinesische Volkswirtschaft sich aufgrund der immer noch ungelösten Krise ihres Immobiliensektors, einer allgemeinen Vertrauenskrise sowie hoher Verschuldung vieler Regionalregierungen längerfristig schwächer entwickelt. Die genannten Risiken können dazu führen, dass sich die globale Konjunktur schwächer entwickelt als angenommen. Als Folge einer nachteiligen wirtschaftlichen und politischen Entwicklung in den regionalen Hauptmärkten, in denen die STS Group tätig ist oder in denen ihre Kunden ihre Produkte benutzen, könnte ein Nachfragerückgang entstehen, der sich negativ auf die Geschäftstätigkeit auswirken würde.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die gesamtwirtschaftliche Risikolage leicht verschärft, insbesondere infolge zunehmender handelspolitischer Spannungen sowie anhaltender geopolitischer Konflikte. Die grundsätzliche Risikobewertung bleibt jedoch unverändert:

Der Vorstand schätzt das Schadensausmaß weiterhin als mittel, die Eintrittswahrscheinlichkeit als möglich und somit ihre Wirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der STS Group als mittel ein.

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN

Branchenwirtschaftliche Risiken beziehen sich auf potenzielle Gefahren und Unsicherheiten, die spezifische Branchen oder Industrien betreffen können. Diese Risiken können durch spezifische Faktoren wie Technologiewandel, Marktsättigung, Wettbewerb, Regulierung, Nachfrage- und Angebotsdynamiken sowie externe Einflüsse wie Rohstoffpreisschwankungen oder geopolitische Entwicklungen ausgelöst werden. Eine angemessene Analyse und Bewältigung dieser Risiken, kann von entscheidender Bedeutung sein, um die Wettbewerbsposition zu stärken und den langfristigen Erfolg zu sichern.

Im Bereich Automotive kann es zu weiteren Kostensteigerungen aufgrund von Preissteigerungen bei Rohstoffen und Komponenten kommen. Das dürfte vor allem dann gegeben sein, wenn sich die Herausforderungen bei den Lieferketten, z. B. auch infolge geo- und handelspolitischer Konflikte, wieder verschärfen. Darüber hinaus können auch die Energie- und Logistikkosten deutlich ansteigen und sich belastend auf die Kostensituation auswirken. Ein Risiko stellen auch die sich weltweit verstärkenden protektionistischen Tendenzen und Handelskonflikte dar. So besteht die Gefahr, dass Automobile wie auch Komponenten und Rohmaterialien von zusätzlichen bzw. steigenden Zöllen erfasst werden. Das kann wiederum zu einem Rückgang der Nachfrage nach Automotive-Produkten führen und sich insgesamt negativ auf die Branche auswirken. Die STS Group begegnet dem Zollrisiko durch eine local-to-local Strategie, bei der die regionalen Märkte durch Werke in den jeweiligen Ländern bedient werden. Gegen einen allgemeinen Nachfragerückgang bestehen jedoch nur geringe Handlungsmöglichkeiten.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Einschätzung der branchenwirtschaftlichen Risiken insgesamt nicht wesentlich verändert. Der Vorstand bewertet weiterhin das Schadensausmaß als mittel bei einer möglichen Eintrittswahrscheinlichkeit, sodass sich unverändert eine mittlere Wirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der STS Group ergibt.

WEITERE RISIKEN

Unter Weitere Risiken, werden individuelle Risiken der STS Group die direkt auf die internen Geschäftsaktivitäten und -entscheidungen zurückzuführen sind, dargestellt. Diese Risiken können vielfältig sein und reichen von operativen Herausforderungen wie Produktionsausfällen oder Lieferkettenstörungen bis hin zu finanziellen Risiken wie Zahlungsausfällen oder

unerwarteten Kostensteigerungen. Die gründliche Analyse sowie die proaktive Bewältigung der individuellen Risiken sind entscheidend, um die Stabilität, Widerstandsfähigkeit und langfristige Wettbewerbsfähigkeit der STS Group zu gewährleisten.

Langfristige Verträge

Die STS Group schließt langfristige Verträge (LTAs) mit ihren Kunden ab. Im Zuge dieser Aktivitäten werden Verpflichtungen oder Zusagen eingegangen, die über längere Zeit erfüllt werden müssen oder infolge von unvorhergesehenen Ereignissen nicht eingehalten werden könnten. In der Retrospektive können sich diese Aktivitäten als unvorteilhaft erweisen und negative Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage haben.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Einschätzung dieses Risikos nicht wesentlich verändert. Der Vorstand bewertet weiterhin das Schadensausmaß als gering, die Eintrittswahrscheinlichkeit als sehr wahrscheinlich und die Wirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage somit weiterhin als mittel ein.

Abhängigkeit von Großkunden

Die STS Group ist von einer begrenzten Anzahl von Großkunden und den Beziehungen zu diesen abhängig. Eine Veränderung der Geschäftsbeziehungen, insbesondere durch Projektverschiebungen, Volumenadjustierungen oder den Verlust einzelner Aufträge, könnte sich negativ auf die Geschäftstätigkeit sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der STS Group auswirken. Das Management ist proaktiv in Gesprächen mit Lkw-Herstellern, um neue Projekte zu akquirieren und die Kundenbasis weiter zu diversifizieren.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Einschätzung dieses Risikos nicht wesentlich verändert. Der Vorstand schätzt das Schadensausmaß weiterhin als sehr gering bis gering, die Eintrittswahrscheinlichkeit als unwahrscheinlich und die Wirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage somit weiterhin als gering ein.

Gesetze zum Umweltschutz

Im Geschäftsjahr 2025 wurden relevante klimabezogene physische und transitorische Risiken im Rahmen einer Klimarisikoanalyse identifiziert. Die Analyse diente als Weiterentwicklung und Vertiefung einer ersten Auswertung der Klimarisiken, die im Jahr 2024 durchgeführt wurde und erfolgte unter Einbeziehung der Vorgaben der EU-Taxonomie-Verordnung und der ESRS E1 und ESRS 2. Bewertet wurden klimabezogene Risiken für zentrale Systemelemente an den Standorten, insbesondere Gebäude und Lager, Maschinen und Anlagen, Wasser- und Energieversorgung, Belegschaft sowie die lokale beziehungsweise regionale Erreichbarkeit der Standorte. Im Rahmen der Klimarisikoanalyse wurden relevante Klimagefahren zunächst

gescreent und anschließend wurden Exposition und Vulnerabilität standortbezogen über definierte Systemelemente abgebildet. Für die Quantifizierung der als relevant identifizierten klimabezogenen Risiken und deren strategische Auswertung wurden die Ergebnisse der Klimarisikoanalyse mit internen Stakeholdern der STS Group länderbezogen und unter Berücksichtigung bereits implementierter Schutzmaßnahmen analysiert und entlang der Risikoklassen des Risikomanagementsystems klassifiziert. Dabei wurde neben den Zeithorizonten auch die Relevanz und das Ausmaß in den jeweiligen Positionen in der Wertschöpfungskette berücksichtigt. Nur die Risiken, die aus dieser Bewertung als wesentlich eingestuft wurden, werden im Geschäftsjahr 2026 im Rahmen der Aktualisierung und Weiterentwicklung des konzernweiten Risikomanagementsystems in das Risikoinventar der Gruppe integriert.

Zu den identifizierten physischen Risiken zählen insbesondere Waldbrände, von denen vor allem die französischen Produktionsstätten betroffen sind, sowie Frost in Mexiko, der aufgrund fehlender Maßnahmen zur Bewältigung längerer Frostperioden in Zukunft noch häufiger auftreten wird. Darüber hinaus wurden Risiken im Zusammenhang mit dem Übergang zu einer klimaneutralen Wirtschaft identifiziert. Diese betreffen insbesondere infrastrukturelle Anpassungen und technische Anlagen. Als wesentliche Treiber zeichnen sich insbesondere regulatorische Entwicklungen und Marktverschiebungen im kurz- bis mittelfristigen Zeithorizont ab: Die Produktions- und Fertigungsstandorte der STS Group unterliegen unterschiedlichen nationalen Umweltvorschriften. Änderungen gesetzlicher Rahmenbedingungen oder verschärfte regulatorische Anforderungen können zusätzliche Investitionen oder Anpassungen in den Produktionsprozessen erforderlich machen.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Einschätzung dieses Risikos leicht erhöht. Hintergrund ist insbesondere die im Geschäftsjahr 2025 durchgeführte vertiefte Klimarisikoanalyse, in deren Rahmen erstmals konkrete physische und transitorische Klimarisiken für einzelne Standorte der STS Group identifiziert und bewertet wurden.

Der Vorstand schätzt das Schadensausmaß als mittel, die Eintrittswahrscheinlichkeit als möglich und die Wirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage insgesamt als mittel ein.

Lieferkettenengpässe

Generelle Unterbrechungen in der Automobil- und Lkw-Lieferkette könnten negative Auswirkungen auf die Geschäfte der STS Group haben, sogar wenn die STS Group selbst keinem Lieferengpass bei ihren Lieferanten unterliegt. Sollten die Lieferanten der STS Group nicht mehr in der Lage sein, die für die Geschäftstätigkeit der STS Group erforderlichen und benötigten Rohmaterialien oder Komponenten zu liefern, könnte das die Geschäftstätigkeit der STS Group negativ beeinträchtigen. Zudem können auch kurzfristige Produktionsstopps bei den OEMs zu einer Unterbrechung der Produktion führen. Dies kann vor allem auf Lieferengpässe bei den OEMs, z.B. in Zusammenhang mit der Halbleiterkrise, oder auch zu Covid-19 ähnlichen temporären Lockdowns, zurückzuführen sein.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Einschätzung dieses Risikos nicht wesentlich verändert. Der Vorstand schätzt das Schadensausmaß als sehr gering, die Eintrittswahrscheinlichkeit als unwahrscheinlich und ihre Wirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage somit als gering ein.

Neue Technologien

Die STS Group ist von ihrer Fähigkeit abhängig, sich an verändernde Technologien und neue Trends anzupassen und weiter neue Produkte zu entwickeln. Wenn es der STS Group künftig nicht gelingt, neue Produkte für die Automobil- und Lkw-Industrie vorzustellen, könnte sie ihre Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteile verlieren.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Einschätzung dieses Risikos nicht wesentlich verändert. Der Vorstand schätzt das Schadensausmaß als sehr gering, die Eintrittswahrscheinlichkeit als möglich und ihre Wirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage somit als gering ein.

Produkthaftungsansprüche

Die STS Group kann Gegenstand von Produkthaftungsansprüchen und Ansprüchen in Bezug auf spezifische Leistungen oder Mängel ihrer Produkte werden, die Schadenersatzforderungen oder andere Ansprüche nach sich ziehen. Zudem fertigt die STS Group ihre Produkte auch nach Kundenspezifikationen sowie Leistungs- und Qualitätsanforderungen. Werden Produkte nicht rechtzeitig geliefert oder nicht in der vereinbarten Spezifikation können erhebliche Vertragsstrafen und Kosten der Nacharbeitung auf die STS Group zukommen.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Einschätzung diese Risikos nicht wesentlich verändert. Der Vorstand schätzt das Schadensausmaß als sehr gering, die Eintrittswahrscheinlichkeit als möglich und ihre Wirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage somit als gering ein.

System- und Netzwerkstörungen

Die STS Group setzt auf komplexe IT-Systeme und -Netzwerke, die durch erhöhte Hackeraktivitäten oder Betrug anfällig für Schäden, Unterbrechungen oder Cyberangriffe werden können. Obwohl die STS Group Vorkehrungen getroffen hat, um ihre Risiken im Zusammenhang mit System- und Netzwerkstörungen, Sicherheitsverletzungen oder ähnlichen Ereignissen zu managen, könnte dies zu einer längeren unvorhergesehenen Unterbrechung ihrer Systeme oder Netzwerke führen und dadurch den normalen Geschäftsbetrieb behindern und auch zum Verlust von Daten und Know-how des Kunden führen, was sich erheblich nachteilig auf ihr Geschäft und ihre Reputation auswirken könnte.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Einschätzung diese Risikos nicht wesentlich verändert. Der Vorstand schätzt das Schadensausmaß als sehr gering, die Eintrittswahrscheinlichkeit als möglich und ihre Wirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage daher als gering ein.

Finanzielle Risiken

Aus der Geschäftstätigkeit können immer auch finanzielle Risiken entstehen. Das Management der STS Group überwacht und steuert die mit den Geschäftsbereichen der STS Group verbundenen Finanzrisiken mithilfe der internen Risikoberichterstattung, die Risiken nach Grad und Ausmaß analysiert. Zu diesen Risiken zählen Kredit-, Liquiditäts- und Marktrisiken (Währungs- und Zinsrisiken). Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente erfolgt derzeit nicht. Daneben gibt es Vorgaben für die Steuerung von Währungs-, Zins- und Ausfallrisiken. Darüber hinaus wurden Grundregeln für die Durchführung nichtderivativer Finanzgeschäfte sowie für die Anlage überschüssiger Liquidität festgelegt. Die STS Group kontrahiert und handelt keine Finanzinstrumente für spekulative Zwecke. Das Liquiditätsmanagement wird auf Gruppenebene koordiniert, insbesondere im Hinblick auf Finanzierungsentscheidungen, konzerninternen Liquiditätssteuerung sowie die Überwachung der Finanzierungsstrukturen und entsprechender Covenants. Zur Optimierung und Steuerung der Liquiditätslage der Gesellschaft setzt die STS Group auch Factoring-Transaktionen um. Um dieses Steuerungsinstrument aktiv nutzen zu können, werden zu den Debitoren der STS Group regelmäßige Bonitätseinkünfte eingeholt und Kreditlimits gesetzt. Die ausreichende Liquiditätsausstattung der Tochtergesellschaften – hier insbesondere der Tochtergesellschaften in Frankreich – werden zudem im Rahmen des durch die Adler Pelzer Group erbrachten Beteiligungscontrollings überwacht. Die STS Group AG unterliegt zuletzt dem Finanzierungsrisiko aus der Abhängigkeit von weiteren Finanzierungen des Mehrheitsgesellschafters bzw. über die Tochtergesellschaften (mittels Management Fees und Dividenden). Dividendenausschüttungen von Tochtergesellschaften erfolgen unter Berücksichtigung der jeweiligen Finanzierungsbedarfe sowie der Liquiditätssituation der Gruppe. Die Liquiditätsplanung berücksichtigt hierbei auch konzerninterne Investitions- und Finanzierungsbedarfe, insbesondere im Zusammenhang mit dem Aufbau und der Finanzierung des Standorts Taixing. Außerdem werden bei Bedarf auch vom Mehrheitsaktionär kurzfristige Darlehen ausgegeben, um kurzfristigen Liquiditätsengpässen entgegenzuwirken.

Darüber hinaus bestehen Kredit- und Ausfallrisiken gegenüber einzelnen Kunden. Zahlungsausfälle oder Verzögerungen bei wesentlichen Debitoren könnten sich negativ auf die Liquiditätslage der STS Group auswirken. Zur Begrenzung dieser Risiken werden Bonitätsprüfungen durchgeführt und Kreditlimits überwacht, und bestehende Sicherungsmechanismen regelmäßig überprüft.

Zum Bilanzstichtag schätzt der Vorstand folglich das Schadensausmaß als gering, die Eintrittswahrscheinlichkeit als wahrscheinlich und ihre Wirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage daher als mittel ein.

Im Berichtsjahr wurden zusätzliche standortspezifische Risiken identifiziert und in das Risikomanagementsystem integriert. Diese zusätzlichen Risiken resultieren überwiegend aus einer granulareren Erfassung bestehender Risikofelder und wurden unter Berücksichtigung geeigneter Gegenmaßnahmen bewertet. Insgesamt ergaben sich keine wesentlichen strukturellen Veränderungen der Gesamtrisikolage hinsichtlich Schadensausmaß und Eintrittswahrscheinlichkeit im Vergleich zum Vorjahr.

CHANCENBERICHT

Mit Blick auf die kommenden zwölf Monate sieht der Vorstand folgende Chancen für die wirtschaftliche Entwicklung der STS Group.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE CHANCEN

Aktuell geht der Internationale Währungsfonds (IWF) von einem weiterhin verhaltenen Wachstum der Weltwirtschaft für das Jahr 2026 aus. Jedoch könnte sich die Weltwirtschaft auch nachhaltiger und dynamischer entwickeln als angenommen. Die Konjunktur könnte durch Investitionen im Bereich der künstlichen Intelligenz (KI) weiter angekurbelt werden und sich letztendlich in nachhaltiges Wachstum verwandeln, wenn eine schnellere Einführung von KI zu starken Produktivitätssteigerungen und einer erhöhten Geschäftsdynamik führt. Die Konjunktur könnte auch durch eine anhaltende Entschärfung der Handelsstreitigkeiten gestützt werden. Maßnahmen zur Förderung der Stabilität und zur nachhaltigen Verbesserung der mittelfristigen Wachstumsaussichten erfordern eine konsequente Ausrichtung auf die Wiederherstellung finanzieller Puffer, die Wahrung der Preis- und Finanzstabilität, den Abbau von Unsicherheiten und die unverzügliche Umsetzung von Strukturreformen.²⁰

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE CHANCEN

Trend zu emissionsfreien Nutzfahrzeugen schreitet voran

Die Automobilbranche befindet sich in einer mehrfachen Transformation. Dies betrifft einerseits die zunehmende Digitalisierung bis hin zu autonomem Fahren und andererseits die Abkehr von fossilen Brennstoffen hin zu emissionsfreien Antriebstechnologien. Letzteres bietet auch Chancen für die STS Group.

Weltweit müssen Regierungen die Elektrifizierung der Lkw-Flotten vorantreiben, wenn sie ihre Klimaziele erreichen wollen. So machen mittlere und schwere Lkw zwar nur knapp 4 % der weltweiten Fahrzeugverkäufe aus, verursachen jedoch knapp 40 % der durch den Straßenverkehr verursachten CO₂-Emissionen. Insbesondere China hat sich als weltweiter

²⁰ <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/01/19/world-economic-outlook-update-january-2026>

Vorreiter bei der Elektrifizierung der Lkw-Flotten positioniert.²¹ Die Elektrifizierung ist zu einem entscheidenden Faktor entlang der gesamten Wertschöpfungskette geworden. Selbst in Märkten, in denen die Einführung nur langsam voranschreitet, treffen OEMs und Betreiber bereits mehrjährige Entscheidungen hinsichtlich Produktportfolios, Ladeinfrastruktur und Gesamtbetriebskosten.²²

Der technische Fortschritt in der Elektromobilität und die zu erwartenden Investitionen dürften nicht nur den Fahrzeugherstellern, sondern auch deren Zulieferern neue Chancen und Möglichkeiten zur Wertschöpfung und Gewinnerzielung eröffnen. Neben dem Einsatz von Elektroantrieben leisten hier vor allem gewichtsreduzierende Technologien einen wichtigen Beitrag zur Emissionsreduzierung bei Nutzfahrzeugen. Die STS Group ist mit ihren Produkten und Innovationen zur Emissionsreduzierung bei Nutzfahrzeugen folglich ein potenzieller Profiteur der branchenwirtschaftlichen Entwicklung.

Darüber hinaus dürfte sich der weltweite Nutzfahrzeugmarkt regional unterschiedlich entwickeln. In gereiften Märkten wie Nordamerika und Europa, wo Flottenmanager ihre Investitionen aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheit und erhöhter Finanzierungskosten zurückgestellt hatten, entsteht nun wieder Ersatzbedarf. Gleichzeitig sind die regionalen Konjunkturzyklen weiterhin nicht synchron: China wird sich nach einer subventionsgetriebenen Sonderkonjunktur wieder normalisieren.²³

WEITERE CHANCEN

Kontinuierlich wird aktiv nach neuen Chancen gesucht, um neue Kunden zu akquirieren bzw. Kunden zu binden und damit das Absatzwachstum zu realisieren. Der weitere Ausbau des Produktportfolios sowie die Expansion in Wachstumsregionen tragen mittel- und langfristige Wachstumschancen für die STS Group.

Technologietrends mitgestalten

Die Rückkehr zu einem Wachstumskurs der STS Group hängt vor allem von der Fähigkeit ab, neue Technologietrends wie autonomes Fahren und E-Mobilität mitzugehen, die passenden Lösungen zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Darüber hinaus erwartet die STS Group, dass der Trend zum autonomen Fahren eine Anpassung des Produktangebots erfordert, um den spezifischen Eigenschaften von elektronischen und elektrischen Geräten gerecht zu werden. Die Nachfrage in den wichtigsten Zielmärkten der STS Group wird zunehmend durch eine Reihe von Trends beeinflusst, insbesondere durch die Trends zur Emissionsreduzierung und die zunehmende Fokussierung auf E-Mobilität, die vor allem durch die in verschiedenen Regionen der Welt geforderten Emissionsziele getrieben werden. Die STS Group trägt diesen Trends Rechnung, indem ihre Werkstoffe die Herstellung von Produkten mit niedrigem Gewicht

²¹ <https://www.spglobal.com/automotive-insights/en/blogs/2026/01/reinventing-the-truck-energy-transition-in-trucking>

²² <https://www.spglobal.com/automotive-insights/en/blogs/2026/02/commercial-vehicle-market-outlook-sees-steady-gains>

²³ <https://www.spglobal.com/automotive-insights/en/blogs/2026/02/commercial-vehicle-market-outlook-sees-steady-gains>

ermöglichen, die das Gesamtgewicht der Fahrzeuge reduzieren und so zu niedrigeren Emissionen bei gleichzeitig sinkenden Produktkosten für Strukturteile im Vergleich zu Metallprodukten führen.

Wettbewerbsvorteil

Die STS Group sieht in der Kombination von duroplastischen und thermoplastischen Technologien innerhalb des Segments STS Plastics einen wichtigen Wettbewerbsvorteil. Dadurch ist das Unternehmen in der Lage, unterschiedliche Marktanforderungen mit verschiedenen Materialien- und Fertigungstechnologien zu bedienen und beide Technologien gegebenenfalls zu umfassenden Systemlösungen zu kombinieren.

Variable Losgrößen

Die STS Group kann ihre Losgröße am individuellen Bedarf ihrer Kunden skalieren. Die STS Group hat den Vorteil, dass sie durch ihre angewandten Technologien wie Verbundwerkstoffe kleine und große Losgrößen für ihre Kunden produzieren kann. Dadurch kann die STS Group ein breites Kundenspektrum für alle ihre Produkte adressieren und grenzt sich dadurch von größeren Automobil- und Lkw-Teillieferanten ab, die sich nur auf die Betreuung von Kunden bei Großserienaufträgen konzentrieren und dadurch wirtschaftlichen Verschlechterungen ausgesetzt sind, wenn solche Großkunden die Anzahl der von ihnen bezogenen Pkw- und Lkw-Teile reduzieren.

Breite Marktaufstellung

Die STS Group verfügt in ihren Schlüsselmärkten über eine starke global integrierte Basis, von der aus sie weiteres internationales Wachstum generieren kann. Die STS Group betreibt 14 Standorte in fünf Ländern auf drei Kontinenten mit großen Standorten in den wichtigsten regionalen Märkten Europa, China sowie Nordamerika. Diese Anlagen befinden sich strategisch ausgewählt in der Nähe oder eingebunden in die Sequenzieranlagen ihrer großen OEM-Kunden und ermöglichen es der STS Group, die Dienstleistungen und Produkte, die ihre Kunden benötigen, durch den Einsatz von lokalem Personal, das für den Betrieb solcher Anlagen qualifiziert und auf die Bedürfnisse der lokalen Kunden abgestimmt ist, zeitnah und kostengünstig anzubieten. Darüber hinaus kann die STS Group mit ihren Schlüsselkunden organisch wachsen und besser auf die sich ändernden Bedürfnisse ihrer internationalen Kunden eingehen, da sie ihre Situation aufgrund ihrer Nähe und ihres Verständnisses für das Geschäft ihrer Kunden kennen.

Großaufträge

Die STS Group AG plant mit dem im Jahr 2023 neu errichteten Werk in den USA, den Nordamerikanischen Markt weiterhin zu erschließen. Damit kann die STS Group neben dem chinesischen und dem europäischen Markt, auch auf den zweitgrößten Nutzfahrzeugmarkt

weltweit bauen und dort Marktanteile gewinnen. Die dort etablierten Long-Nose-Trucks stellen für die STS-Produkte ein sehr großes Umsatzpotenzial pro Fahrzeug dar. Zudem kann die STS Group auf die bereits in Europa bestehenden Kundenbeziehungen zurückgreifen und diese zu ihrem Vorteil für die Akquisition von weiteren Projekten in den USA nutzen.

Schnelle Handlungsfähigkeit

Das Unternehmen verfügt über eine schlanke Unternehmensstruktur mit direkter Berichterstattung an den Vorstand. Das ermöglicht eine schnelle Handlungsfähigkeit, um sofort auf Trends oder Herausforderungen reagieren zu können.

Langjährige Kundenbeziehungen

Die langjährigen Kundenbeziehungen von durchschnittlich mehr als 20 Jahren (Europa > 20 Jahre, China > 10 Jahre und USA >10 Jahre) unterstützen auf Basis eines hohen Auftragsbestands eine starke Position in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld. Außerdem kann das erfahrene Management-Team der STS Group seine langjährigen OEM-Beziehungen durch die Nutzung starker Kundenbeziehungen in Cross-Selling-Möglichkeiten monetarisieren.

Verbund mit der Adler Pelzer Gruppe

Mit der Übernahme der Mehrheitsanteile an der STS Group AG durch die Adler Pelzer Group kann die Gesellschaft auf einen strategischen Mehrheitsaktionär mit globaler Präsenz und fundierten Kenntnissen in der Automotive Branche zählen. Im Verbund mit der Adler Pelzer Group liegen vor allem Chancen in der strategischen Neuausrichtung der Aktivitäten in der Automobilindustrie. Durch die Bündelung von wirtschaftlichen Aktivitäten innerhalb des STS - Adler Pelzer - Verbundes können sowohl Synergien auf der Beschaffungsseite genutzt als auch neue sowie bestehende Märkte erschlossen und ausgebaut werden.

GESAMTAUSSAGE DES VORSTANDS ZU CHANCEN UND RISIKEN

Die Risiko- und Chancenlage der STS Group hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr nach Einschätzung des Vorstands insgesamt nicht wesentlich verändert.

Aus Sicht des Vorstands bergen insbesondere die vielfältigen geo-, wirtschafts- und handelspolitischen Konflikte – u. a. der anhaltende Krieg in der Ukraine, der Nahost-Konflikt und die neue protektionistische Handelspolitik der USA sowie deren potenzielle Auswirkungen auf die Weltwirtschaft im Allgemeinen und die Automobilindustrie im Speziellen weiterhin nicht einschätzbare Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung der STS Group.

Die Analyse für das Berichtsjahr hat weder zum Bilanzstichtag noch zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses Risiken ergeben, die einzeln oder in ihrer Gesamtheit den

Fortbestand der Gesellschaft oder des Konzerns gefährden. Bestandsgefährdende Risiken sind nach Einschätzung des Vorstands auch auf absehbare Zeit nicht erkennbar.

Unter Berücksichtigung der wesentlichen Chancen zeigt die Gesamtrisikolage der STS Group eine Risiko- und Chancensituation, auf die die risikobegrenzenden Maßnahmen und die Konzernstrategie entsprechend ausgerichtet sind.

PROGNOSEBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE PROGNOSE

Globale Wachstumsdynamik bleibt verhalten

Das weltweite Wirtschaftswachstum wird im Jahr 2026 voraussichtlich leicht nachlassen. Die Unsicherheit hinsichtlich geo- und handelspolitischer Konflikte bleibt weiterhin hoch. Der Angriff der USA auf Venezuela, der Anspruch auf die Kontrolle über Grönland und der Krieg der USA und Israels gegen den Iran sind nur ein paar jüngere Beispiele für neue Konfliktpotenziale. Dabei nutzt Präsident Trump auch immer wieder Zölle als Druckmittel, um seine Vorstellungen durchzusetzen, so dass auch hinsichtlich der nun erreichten Zollsätze nur begrenzte Sicherheit besteht. Doch auch auf dem aktuellen Niveau dürften sich die nachhaltig erhöhten Zollsätze zunehmend auf den Welthandel und das verarbeitende Gewerbe auswirken. Geldpolitische Impulse dürften gering bleiben, da die Leitzinsen vielfach schon stark gesenkt wurden. Positive Entwicklungen könnten angesichts steigender Reallöhne etwa vom privaten Konsum ausgehen. Zudem dürfte die Investitionstätigkeit weiterhin vom anhaltenden KI-Boom profitieren. Laut Prognose des IfW wird sich das globale Wachstum im Jahr 2026 auf 3,1 % verringern. Im Jahr 2027 wird derzeit mit einer leichten Verbesserung auf 3,2 % gerechnet, so dass das weltwirtschaftliche Umfeld insgesamt verhalten bleibt. Bei den Inflationsraten geht das IfW längerfristig von einer weiteren Verringerung aus. Von einer globalen Inflationsrate von 4,7 % im Jahr 2025 soll die Teuerungsrate im Jahr 2026, getrieben durch Lateinamerika und Indien, zunächst auf 5,5 % steigen und im Jahr 2027 auf 3,9 % zurückgehen.²⁴

Konflikte und Strukturprobleme belasten chinesische Wirtschaft

Angesichts der gestiegenen Unsicherheit in den internationalen Beziehungen, z. B. in Form von Handelskonflikten mit den USA und der EU, legt die chinesische Regierung einen strategischen Schwerpunkt auf die Stärkung der Binnennachfrage. Allerdings stehen dem weiterhin ungelöste Strukturprobleme wie die seit Jahren andauernde Immobilienkrise, geringes Vertrauen der Verbraucher und Unternehmen, die demografische Entwicklung und teils hohe Verschuldung entgegen. Zudem dürften die in den vergangenen Jahren aufgebauten Überkapazitäten die Investitionstätigkeit bremsen. Vor diesem Hintergrund prognostiziert das IfW für das Jahr 2026 eine Wachstumsverlangsamung auf 4,7 %.²⁵ Für das Jahr 2027 wird eine Wachstumsrate von 4,6 % erwartet.²⁶

Wachstum im Euroraum stabil aber wenig dynamisch

Laut IfW-Prognose dürfte das Wachstum im Euroraum in den kommenden Jahren relativ stabil bleiben, aber insgesamt keine starke Dynamik entfalten. Trotz einiger positiver Effekte wie steigender Staatsausgaben für Infrastrukturprojekte spielen dabei insbesondere strukturelle

²⁴ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

²⁵ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

²⁶ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

Schwächen eine wichtige Rolle. Einer hohen Dynamik im Dienstleistungssektor steht eine anhaltende Schwäche im verarbeitenden Gewerbe gegenüber. Dazu tragen auch die gestiegenen US-Zölle ihren Teil bei. Nachdem die deutsche Wirtschaft lange Zeit ein Bremsklotz am Bein des Euroraums war, soll sich hier nun eine stärkere Dynamik einstellen (+0,8 % in 2026 und +1,4 % in 2027²⁷). Für den gesamten Euroraum prognostiziert das IfW ein Wachstum von 1,0 % im Jahr 2026 und 1,4 % im Jahr 2027. Der Rückgang im Jahr 2026 ist wesentlich auf Irland zurückzuführen, das im Jahr 2025 stark von den Vorzieheffekten durch die US-Zölle profitiert hatte.²⁸

DAS WACHSTUM IN FRANKREICH BLEIBT MODERAT

Politische und binnenwirtschaftliche Unsicherheiten dürften das Wachstum der französischen Wirtschaft im Jahr 2026 belasten. Im Mittelpunkt steht dabei die weiter steigende Staatsverschuldung, die mit wachsenden Zinslasten und eingeengten Haushaltsspielräumen verbunden ist. Die Europäische Kommission rechnet daher mit einem erneut nur verhaltenen BIP-Wachstum von 0,9 %. Dazu sollen sowohl der Außenhandel als auch der private Konsum positiv beitragen.^{29,30}

DEUTSCHE WIRTSCHAFT SOLL STÄRKER WACHSEN

Angetrieben von einer expansiven Fiskalpolitik soll die deutsche Wirtschaft in den kommenden Jahren wieder kräftiger wachsen. Von einem selbsttragenden Aufschwung kann nach Meinung des Kiel Instituts für Weltwirtschaft (IfW) weiterhin keine Rede sein. Dem stehen die gedämpften Exportaussichten infolge der US-Zölle sowie die weiterhin verhaltene Investitionstätigkeit entgegen. Insbesondere strukturelle Probleme, die die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft beeinträchtigen sind immer noch ungelöst. Zudem belasten die durch den Iran-Krieg zuletzt gestiegenen Energiepreise. Insgesamt prognostiziert das IfW für das Jahr 2026 ein Wirtschaftswachstum von 0,8 % und für das Jahr 2027 eine weitere Verbesserung auf 1,4 %.³¹

US-WIRTSCHAFT MIT SOLIDEM WACHSTUM

Die US-Wirtschaft dürfte in den kommenden Jahren eine stabile Wachstumsdynamik zeigen. Hier geht das IfW einerseits von geringeren Beeinträchtigungen durch die Zollpolitik aus, nachdem der Oberste Gerichtshof die im Rahmen des „Liberation Day“ verhängten Zölle für rechtswidrig erklärt hat. Andererseits erwartet das IfW nun einen anhaltend starke Investitionstätigkeit im Bereich künstlicher Intelligenz. Dagegen dürfte der private Konsum an Dynamik verlieren. Das IfW rechnet für das Gesamtjahr 2026 insgesamt mit einer leichten

²⁷ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/aktuelles/fruehjahrsprognose-energiepreise-nagen-in-deutschland-an-muehsamer-erholung/>

²⁸ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

²⁹ https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-member-states/country-pages/france/economic-forecast-france_en

³⁰ <https://www.euronews.com/business/2025/12/18/frances-economic-outlook-for-2026-how-heavy-is-the-debt-burden>

³¹ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/aktuelles/fruehjahrsprognose-energiepreise-nagen-in-deutschland-an-muehsamer-erholung/>

Wachstumssteigerung auf 2,4 %.³² Im Jahr 2027 soll die Wachstumsrate dann bei 2,2 % liegen.³³

MEXIKOS WIRTSCHAFT VOR ERHOLUNG

Die mexikanische Wirtschaft wird sich nach Einschätzung des Internationale Währungsfonds (IWF) im Jahr 2026 wieder erholen. Hier dürfte sich die Wirtschaft auf die veränderten Rahmenbedingungen im Handel mit den USA eingestellt haben. So erwartet der IWF für das Jahr 2026 ein Wachstum von 1,5 %, das sich im Jahr 2027 weiter auf 2,1 % steigern soll.³⁴

BRANCHENWIRTSCHAFTLICHE PROGNOSE

Die Experten von S&P Global Mobility sehen den Weltmarkt für schwere Lkw im Jahr 2026 stabil auf Vorjahresniveau. Unter den Regionen sollen sich Europa und Nordamerika positiv entwickeln, während der nachlassende Subventionseffekt in China zu einer rückläufigen Entwicklung führen soll.³⁵ Bei den weltweiten Produktionszahlen mittlerer und schwerer Lkw deuten die Daten von GlobalData³⁶ auf einen leichten Rückgang von ca. 1 % hin. Demnach ist für die EU mit einem Produktionsanstieg von ca. 5 % zu rechnen, wobei für Deutschland ein Minus von ca. 3 % und für Frankreich ein Zuwachs von gut 7 % in Aussicht gestellt wird. Für die USA wird ein Produktionsrückgang von etwa 3 % und für China von etwa 7 % erwartet, für den High-End-Markt in China liegen keine Prognosen vor. Auch in Mexiko dürfte die Produktion nochmals um ca. 11 % sinken.

PROGNOSE DER GRUPPE FÜR 2026, ERREICHUNG DER PROGNOSE FÜR 2025

Für das Geschäftsjahr 2025 hatte der Vorstand im Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2024, der am 31. März 2025 veröffentlicht wurde, Konzernumsatzerlöse in etwa in Höhe der um Einmaleffekte bereinigten Umsätze aus dem Geschäftsjahr 2024 prognostiziert (2024: rund 300 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge sollte sich ebenfalls bei einem höheren einstelligen Prozentsatz weiter stabilisieren und ein EBITDA in etwa auf dem Vorjahresniveau erzielt werden. Dies auch in Zusammenhang mit geringeren Umsätzen aus Werkzeugen, die teilweise durch zusätzliche Serienverkäufe aus dem neuen Werk in den USA ausgeglichen werden sollten.

Im Berichtsjahr lag der Umsatz bei 292,0 Mio. EUR und damit leicht unter der Umsatzprognose von etwa 300 Mio. EUR. Damit sieht der Vorstand die Umsatzprognose im Wesentlichen als erfüllt an. Der Umsatzrückgang ist im Wesentlichen durch die geringeren Werkzeugumsätze bedingt, die wie prognostiziert Großteils durch Seriengeschäft ersetzt wurden. Das EBITDA blieb

³² <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

³³ <https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/weltwirtschaft-im-fruehjahr-2026-nahostkonflikt-stoert-wirtschaftliche-aktivitaet-19571/>

³⁴ <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/01/19/world-economic-outlook-update-january-2026>

³⁵ <https://www.spglobal.com/ratings/en/regulatory/article/heavy-duty-trucks-are-on-a-slow-road-to-recovery-s101662294>

³⁶ GlobalData, Global Commercial Vehicle Forecast, Quarter 4, 2025

trotz des Umsatzrückgangs stabil auf dem Vorjahreswert von 23,0 Mio. EUR. Auch hier sieht der Vorstand die Jahresprognose eines EBITDA in etwa auf Vorjahresniveau somit als erfüllt an. Die EBITDA-Marge lag mit 7,9 % sogar über dem Vorjahreswert von 7,4 % und hat damit die Jahresprognose ebenfalls erfüllt.

Für das Geschäftsjahr 2026 prognostiziert der Vorstand eine weitere Stabilisierung des Konzernumsatzes und damit Umsätze auf dem aktuellen Niveau. Der Vorstand erwartet einen weiteren leichten Ausbau der EBITDA-Marge, welche sich im höheren einstelligen Prozentbereich weiter stabilisieren soll. Entsprechend wird ein EBITDA leicht über Vorjahresniveau erwartet.

ALLGEMEINER RISIKOHINWEIS

Eine Prognose ist mit Unsicherheiten versehen, die einen erheblichen Einfluss auf die prognostizierte Umsatz- und Ergebnisentwicklung haben können. Aufgrund der aktuellen geopolitischen Konflikte wie dem Krieg gegen die Ukraine oder dem Nahost-Konflikt sowie protektionistischer Bestrebungen im Welthandel, können die entsprechenden Auswirkungen zum aktuellen Zeitpunkt nicht abgeschätzt werden.

ÜBERNAHMERELEVANTE ANGABEN

GEM. § 289 A UND § 315 A HGB

Die STS Group AG ist als börsennotierte Gesellschaft, deren stimmberechtigte Aktien an einem organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 7 WpÜG notiert sind, verpflichtet, in den Lage- bzw. Konzernlagebericht die in § 289a HGB und § 315a HGB bezeichneten Angaben offenzulegen. Diese Informationen sollen Dritten, die an der Übernahme einer börsennotierten Gesellschaft interessiert sind, ermöglichen, sich ein Bild von der Gesellschaft, ihrer Struktur und potenziellen Übernahmehindernissen zu machen.

ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS

Das gezeichnete Kapital der STS Group AG betrug zum 31. Dezember 2025 insgesamt 6.500.000,00 EUR (31. Dezember 2024: 6.500.000,00 EUR) und war eingeteilt in 6.500.000 auf den Inhaber lautende, nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 EUR je Aktie.

Ein Anspruch der Aktionäre auf Verbriefung ihrer Anteile ist nach § 5 Abs. 2 der Satzung der STS Group AG ausgeschlossen, soweit dies gesetzlich zulässig und nicht eine Verbriefung nach den Regeln einer Börse erforderlich ist, an der die Aktie zum Handel zugelassen ist. Die STS Group AG ist berechtigt, Einzelurkunden oder Sammelurkunden über die Aktien auszustellen. Eine Eintragung in einem Aktienregister gemäß § 67 Abs. 1 des Aktiengesetzes (AktG) hat bei Inhaberaktien nicht zu erfolgen.

Sämtliche Aktien sind mit gleichen Rechten und Pflichten verbunden. Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des AktG, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG.

Zum 31. Dezember 2025 befanden sich 50.000 Aktien im eigenen Bestand. Aus eigenen Aktien stehen der Gesellschaft gemäß § 71b AktG keine Rechte zu.

BESCHRÄNKUNGEN, DIE DIE STIMMRECHTE ODER DIE ÜBERTRAGUNG VON AKTIEN BETREFFEN

Jede Aktie gewährt gemäß § 21 Abs. 1 der Satzung der STS Group AG in der Hauptversammlung eine Stimme und ist gemäß § 24 Abs. 2 der Satzung der STS Group AG maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn der STS Group AG. Hiervon ausgenommen sind von der STS Group AG gehaltene eigene Aktien, aus denen der STS Group AG keine Rechte zustehen. Beschränkungen des Stimmrechts von Aktien können sich insbesondere aus aktienrechtlichen Vorschriften wie beispielsweise aus § 136 AktG ergeben. Verstöße gegen Mitteilungspflichten im Sinne der §§ 33 Abs. 1, 38 Abs. 1 und 39 Abs. 1 des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) können dazu führen, dass nach Maßgabe des § 44 WpHG Rechte aus Aktien und auch das

Stimmrecht zumindest zeitweise nicht bestehen. Vertragliche Beschränkungen der Stimmrechte sind der STS Group AG nicht bekannt.

Die Aktien der Gesellschaft sind in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Regelungen für die Übertragung von Inhaberaktien frei übertragbar und es bestehen keine Einschränkungen der Übertragbarkeit.

Ergänzend wird auf die im Konzernanhang gemachten Angaben im [Abschnitt 4.11](#), Eigenkapital verwiesen.

BETEILIGUNGEN AM KAPITAL, DIE 10 % DER STIMMRECHTE ÜBERSCHREITEN

Zum 31. Dezember 2025 bestanden die folgenden direkten und indirekten Beteiligungen am Kapital der STS Group AG, die die Schwelle von 10 % der Stimmrechte überschritten haben:

Der größte Anteilseigner der STS Group AG, die Adler Pelzer Holding GmbH mit Sitz in Hagen (Deutschland) war zuletzt bei der Hauptversammlung am 28. August 2025 mit 74,42 % der Stimmrechte an der STS Group AG vertreten.

Es sind keine weiteren Stimmrechtsmitteilungen der Adler Pelzer GmbH erfolgt, da keine neuen relevanten Schwellenwerte über- bzw. unterschritten wurden.

Darüber hinaus sind der STS Group AG direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital der Gesellschaft, die 10 % der Stimmrechte erreichen oder überschreiten, nicht gemeldet worden und auch nicht anderweitig bekannt.

AKTIEN MIT SONDERRECHTEN, DIE KONTROLLBEFUGNISSE VERLEIHEN

Es wurden keine Aktien mit Sonderrechten ausgegeben, die Kontrollbefugnisse verleihen.

STIMMRECHTSKONTROLLE BEI DER BETEILIGUNG VON ARBEITNEHMERN

Soweit die STS Group AG im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen Aktien an Mitarbeiter ausgegeben hat oder ausgibt, werden diese den Mitarbeitern unmittelbar übertragen. Die begünstigten Mitarbeiter können die ihnen aus den Mitarbeiteraktien zustehenden Kontrollrechte, wie andere Aktionäre, unmittelbar nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Bestimmungen der Satzung ausüben.

ERNENNUNG UND ABBERUFUNG VON MITGLIEDERN DES VORSTANDS; ÄNDERUNGEN DER SATZUNG

Die Bestellung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in den §§ 84 und 85 AktG geregelt. Gemäß § 7 Abs. 1 der Satzung der STS Group AG besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die genaue Anzahl wird durch den Aufsichtsrat bestimmt. Der Aufsichtsrat kann gemäß § 7 Abs. 2 der Satzung der STS Group AG einen Vorsitzenden des Vorstands sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden ernennen.

Eine Änderung der Satzung bedarf nach §§ 119 Abs. 1 Nr. 5, 179 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Die Befugnis zu Änderungen der Satzung, die nur die Fassung betreffen, ist gemäß § 179 Abs. 1 Satz 2 AktG in Verbindung mit § 12 Abs. 4 der Satzung der STS Group AG dem Aufsichtsrat übertragen. Darüber hinaus ist der Aufsichtsrat durch Hauptversammlungsbeschluss vom 03. Mai 2018 ermächtigt worden, § 4 Abs. 3 der Satzung entsprechend der jeweiligen Inanspruchnahme des Bedingten Kapitals 2018/I und nach Ablauf sämtlicher Options- und Wandlungsfristen zu ändern. Zudem ist der Aufsichtsrat durch Hauptversammlungsbeschluss vom 07. Juli 2023 ermächtigt worden, § 4 Abs. 5 der Satzung nach vollständiger oder teilweiser Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals aus dem Genehmigten Kapital 2023/I oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist entsprechend dem Umfang der bis dahin erfolgten Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2023/I anzupassen.

Beschlüsse der Hauptversammlung bedürfen der einfachen Stimmenmehrheit und, soweit eine Kapitalmehrheit erforderlich ist, der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals, soweit nicht das Gesetz zwingend eine größere Mehrheit vorschreibt (§ 21 Abs. 2 der Satzung der STS Group AG). Dementsprechend bedürfen – in Abweichung von § 179 Abs. 2 Satz 1 AktG – auch satzungsändernde Beschlüsse der Hauptversammlung neben der einfachen Stimmenmehrheit der Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals, es sei denn, das Gesetz schreibt zwingend eine größere Mehrheit vor. Zudem genügt nach § 21 Abs. 2 der Satzung der STS Group AG – in Abweichung von § 103 Abs. 1 Satz 2 AktG – die Stimmenmehrheit für die Abberufung von Aufsichtsratsmitgliedern.

BEFUGNISSE DES VORSTANDS, AKTIEN AUSZUGEBEN ODER ZURÜCKZUKAUFEN

a) GENEHMIGTES KAPITAL 2023/I

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 7. Juli 2023 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital bis zum Ablauf von fünf Jahren, gerechnet ab dem Tag der Eintragung dieses Genehmigten Kapitals in das Handelsregister, um bis zu 3.250.000,00 EUR einmalig oder mehrmals durch Ausgabe von bis zu 3.250.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen („Genehmigtes Kapital 2023/I“). Die Eintragung des Genehmigten Kapitals in das Handelsregister erfolgte am 22.09.2023.

Den Aktionären ist grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats für eine oder mehrere Kapitalerhöhungen im Rahmen des Genehmigten Kapitals 2023/I auszuschließen,

(i) für Spitzenbeträge;

(ii) bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen, sofern der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 % des bei Beschlussfassung der Hauptversammlung oder – sofern dieser Betrag niedriger ist – im Zeitpunkt der Ausnutzung der vorliegenden Ermächtigung vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits an einer Wertpapierbörse gelisteten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags durch den Vorstand nicht wesentlich im Sinne der §§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet. Bei der Berechnung der 10 %-Grenze sind Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung zum Zeitpunkt ihrer Ausnutzung in direkter oder entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Bezugsrechtsausschluss bereits ausgegeben oder veräußert worden sind. Ferner sind Aktien anzurechnen, die zur Bedienung von Options- und/oder Wandlungsrechten bzw. Options- und/oder Wandlungspflichten aus Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen auszugeben sind, sofern diese Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in sinngemäßer Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben wurden;

(iii) bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zur Gewährung von neuen Aktien im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen oder anderen mit einem solchen Zusammenschluss oder Erwerb im Zusammenhang stehenden einlagefähigen Wirtschaftsgütern einschließlich des Erwerbs von Forderungen gegen die Gesellschaft oder sonstigen Vermögensgegenständen;

(iv) soweit dies im Hinblick auf den Verwässerungsschutz erforderlich ist, um den Inhabern bzw. Gläubigern von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder ihren Tochtergesellschaften im Rahmen einer dem Vorstand von der Hauptversammlung erteilten Ermächtigung ausgegeben werden oder wurden, ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung von Options- und/oder Wandlungsrechten bzw. nach Erfüllung von Options- und/oder Wandlungspflichten zustehen würde;

(v) zur Bedienung von Options- und/oder Wandlungsrechten bzw. Options- und/oder Wandlungspflichten aus von der Gesellschaft begebenen Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen;

(vi) im Falle der Kooperation mit einem anderen Unternehmen, wenn das Zusammenwirken dem Gesellschaftsinteresse dient und das kooperierende Unternehmen eine Beteiligung verlangt;

(vii) um Aktien an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie an Mitglieder der Geschäftsführung und Arbeitnehmer von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen zur Erfüllung eines Aktienoptionsprogramms oder eines sonstigen Mitarbeiterbeteiligungsprogramms ausgeben zu können. Die neuen Aktien können dabei auch an einen Intermediär oder ein gleichgestelltes Unternehmen ausgegeben werden, welches diese Aktien mit der Verpflichtung übernimmt, sie ausschließlich an die hiernach begünstigten Personen weiterzugeben.

Die näheren Einzelheiten ergeben sich aus § 4 Abs. 3 n. F. der Satzung der STS Group AG.

Mangels bis jetzt vorgenommener Kapitalerhöhungen und mangels damit verbundener Inanspruchnahme des Genehmigten Kapitals 2023/I, hat sich das Genehmigte Kapital 2023/I nicht reduziert und besteht in Höhe von 3.250.000,00 EUR fort.

b) BEDINGTES KAPITAL 2018/I

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 03. Mai 2018 um bis zu 2.000.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 2.000.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 1,00 EUR je Stückaktie bedingt erhöht („Bedingtes Kapital 2018/I“). Das Bedingte Kapital 2018/I diente unter anderem der Gewährung von Aktien bei Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten.

Bis zum Ablauf der Ermächtigungsfrist am 02. Mai 2023 wurden keine Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen ausgegeben und demnach auch keinen Gläubigern bzw. Inhabern von Schuldverschreibungen Wandlungs- oder Optionsrechte auf Aktien gewährt.

Mit Blick auf den Ablauf der Ermächtigungsfrist und aufgrund der Ermächtigung des Aufsichtsrats in § 4 Abs. 3 a. F. der Satzung der Gesellschaft diesen § 4 Abs. 3 a. F. der Satzung der Gesellschaft unter anderem nach Ablauf der Ermächtigungsfrist zu ändern, fasste der Aufsichtsrat am 08. August 2025 den Beschluss zur Streichung des § 4 Abs. 3 a. F. der Satzung. § 4 Abs. 4 a. F. der Satzung der Gesellschaft wurde dadurch zum aktuellen § 4 Abs. 3 n. F. der Satzung der Gesellschaft (Genehmigtes Kapital 2023/I).

c) BEDINGTES KAPITAL 2018/II

Das Grundkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 03. Mai 2018 um bis zu 500.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 500.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 1,00 EUR je Stückaktie bedingt erhöht („Bedingtes Kapital 2018/II“). Das Bedingte Kapital

2018/II wird nur insoweit durchgeführt, wie gemäß dem Aktienoptionsprogramm 2018 nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 03. Mai 2018 Bezugsrechte ausgegeben wurden, die Inhaber der Bezugsrechte von ihrem Ausübungsrecht Gebrauch machen und die Gesellschaft zur Erfüllung der Bezugsrechte keine eigenen Aktien gewährt.

Bis zum Ablauf der Ermächtigungsfrist am 02. Mai 2023 wurden durch den Vorstand keine Bezugsrechte ausgegeben.

Das Bedingte Kapital 2018/II sah in § 4 Abs. 4 a. F. der Satzung der Gesellschaft keine Ermächtigung des Aufsichtsrats vor, die vorgenannte Satzungsregelung entsprechend der jeweiligen Inanspruchnahme des Bedingten Kapitals 2018/II und/oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist zu ändern.

Dementsprechend beschloss die ordentliche Hauptversammlung am 13. Juni 2024 vorsorglich die ersatzlose Streichung der Satzungsregelung zum Bedingten Kapital 2018/II in § 4 Abs. 4 a. F. der Satzung der Gesellschaft. § 4 Abs. 5 der Satzung der Gesellschaft zum Genehmigten Kapital 2023/I wurde infolgedessen in einem ersten Schritt inhaltlich unverändert zum neuen § 4 Abs. 4 a. F. der Satzung der Gesellschaft bevor das Genehmigte Kapital 2023/I durch den Beschluss des Aufsichtsrates vom 08. August 2025 zur Streichung des Bedingten Kapitals 2018/I zu § 4 Abs. 3 n. F. der Satzung der Gesellschaft wurde.

d) AKTIENRÜCKKAUF

Der Vorstand der STS Group AG ist in den in § 71 AktG gesetzlich geregelten Fällen zum Rückkauf von eigenen Aktien und zur Veräußerung zurückgekaufter Aktien befugt. Am 21. November 2018 hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, unter Ausnutzung der von der Hauptversammlung am 3. Mai 2018 erteilten Ermächtigung ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu TEUR 1.000 (ohne Erwerbsnebenkosten) aufzulegen („Aktienrückkaufprogramm 2018/I“). Mit diesem Beschluss ermächtigte die Hauptversammlung den Vorstand, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum Ablauf des 2. Mai 2023 eigene Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft zu erwerben. Die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft erworben hat und noch besitzt oder ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt 10 % des jeweiligen Grundkapitals der Gesellschaft übersteigen. Der Erwerb der eigenen Aktien erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots bzw. mittels einer öffentlichen Aufforderung an die Aktionäre zur Abgabe von Verkaufsangeboten.

Der Vorstand wurde durch Hauptversammlungsbeschluss vom 3. Mai 2018 ermächtigt, die

eigenen Aktien neben einer Veräußerung über die Börse oder mittels eines Angebots an alle Aktionäre zu jedem zulässigen Zweck, insbesondere auch wie folgt zu verwenden:

(i) Sie können eingezogen werden und das Grundkapital der Gesellschaft um den auf die eingezogenen Aktien entfallenden Teil des Grundkapitals herabgesetzt werden.

(ii) Sie können Dritten gegen Sachleistungen angeboten und auf diese übertragen werden.

(iii) Sie können gegen Barzahlung an Dritte veräußert werden, wenn der Preis zu dem die Aktien der Gesellschaft veräußert werden, den Börsenpreis einer Aktie der Gesellschaft zum Veräußerungszeitpunkt nicht wesentlich unterschreitet (§ 186 Abs. 3 Satz 4 AktG). Der auf die Anzahl der aufgrund dieser Ermächtigung veräußerten Aktien entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals darf 10 % nicht übersteigen.

(iv) Sie können zur Bedienung von Erwerbspflichten oder Erwerbsrechten auf Aktien der Gesellschaft aus und im Zusammenhang mit von der Gesellschaft oder einer ihrer Konzerngesellschaften ausgegebenen Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen oder Genussrechten mit Wandel- oder Optionsrechten verwendet werden.

Die näheren Einzelheiten ergeben sich aus dem Ermächtigungsbeschluss.

Der Vorstand wurde durch Hauptversammlungsbeschluss vom 3. Mai 2018 zudem ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eigene Aktien bis zu insgesamt 5 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals durch Einsatz von Derivaten (Put- oder Call-Optionen oder einer Kombination aus beiden) zu erwerben. Die Laufzeit der Optionen muss so gewählt werden, dass der Aktienerwerb in Ausübung der Optionen spätestens am 2. Mai 2023 erfolgt. Den Aktionären steht – in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG – ein Recht, derartige Optionsgeschäfte mit der Gesellschaft abzuschließen, nicht zu. Die näheren Einzelheiten ergeben sich aus dem Ermächtigungsbeschluss.

Für weiterführende Angaben und Informationen, verweisen wir auf Abschnitt 4.11. Eigenkapital des Anhangs zum Konzernabschluss.

Bis zum Ablauf der Ermächtigungsfrist am 02. Mai 2023 kaufte die Gesellschaft mit Beschluss des Vorstands sowie zustimmenden Beschlusses des Aufsichtsrats vom 21. November 2018 im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2018/I im Zeitraum vom 22. November 2018 bis zum 21. Mai 2019 insgesamt 50.000 eigene Aktien der Gesellschaft zurück. Die Gesellschaft hält bis

heute 50.000 eigene Aktien, für die ihr kein Stimmrecht zusteht. Die eigenen Anteile entsprechen einem Anteil am Grundkapital von rund 0,8 %.

WESENTLICHE VEREINBARUNGEN, DIE UNTER DER BEDINGUNG EINES KONTROLLWECHSELS INFOLGE EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS STEHEN

Die STS Group AG hat keine wesentlichen Vereinbarungen abgeschlossen, die Regelungen für den Fall eines Kontrollwechsels beinhalten.

ENTSCHÄDIGUNGSVEREINBARUNGEN, DIE FÜR DEN FALL EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS MIT DEN MITGLIEDERN DES VORSTANDS ODER ARBEITNEHMERN GETROFFEN SIND

Mit dem Vorstand oder den Arbeitnehmern sind für den Fall eines Kontrollwechsels keine Entschädigungsvereinbarungen getroffen worden.

CORPORATE GOVERNANCE

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG GEMÄSS § 289F HGB UND § 315D HGB

Im Zuge der Erklärung zur Unternehmensführung berichtet die STS Group AG über die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat. Die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289f HGB und § 315d HGB ist öffentlich zugänglich unter:

<https://www.sts.group/de/investor-relations/corporate-governance>

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG NACH § 161 AKTG

Vorstand und Aufsichtsrat der STS Group AG haben im Februar 2026 die nach § 161 des Aktiengesetzes vorgeschriebene Erklärung abgegeben. Sie ist öffentlich zugänglich unter:

<https://www.sts.group/de/investor-relations/corporate-governance>

ABHÄNGIGKEITSBERICHT

Unsere Gesellschaft, die STS Group AG, hat bei den im Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2025 aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns zum Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen oder unterlassen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten. Andere Maßnahmen wurden im Berichtszeitraum auf Veranlassung oder im Interesse der herrschenden Unternehmen oder eines mit den herrschenden Unternehmen verbundenen Unternehmens nicht getroffen oder unterlassen.

NICHTFINANZIELLE KONZERNERKLÄRUNG

Der Verpflichtung zur Abgabe einer nichtfinanziellen Erklärung (NFE) nach §§ 315b, 289b HGB kommt die STS Group AG mit der Veröffentlichung eines gesonderten nichtfinanziellen Konzernberichts auf der Website der STS Group AG unter <https://www.sts.group/de/investor-relations/publikationen> nach.

Die NFE umfasst neben einer Beschreibung des Geschäftsmodells zudem Angaben zu folgenden Aspekten, soweit diese für das Verständnis des Geschäftsverlaufs, der Geschäftsergebnisse, der Lage des Konzerns sowie der Auswirkungen des Geschäftsverlaufs auf diese Aspekte erforderlich sind:

- Umweltbelange
- Arbeitnehmerbelange
- Achtung von Menschenrechten
- Bekämpfung von Korruption und Bestechung
- Kunden- und Lieferantenbeziehungen

STS GROUP AG

Ergänzend zur Berichterstattung über den STS Group Konzern erläutern wir im Folgenden die Entwicklung der STS Group AG.

Die STS Group AG ist die Muttergesellschaft des STS Group Konzerns und führt die entsprechenden Leitungs- und Zentralfunktionen aus. Zu den Leitungs- und Zentralfunktionen, die von der STS Group AG übernommen werden, zählen das konzernweite Finanz- und Rechnungswesen, Erbringung von Management- und Dienstleistungen in den Bereichen der strategischen Unternehmensentwicklung sowie die weltweite Unternehmens- und Marketingkommunikation. Für diese Aufgabenstellungen war zum 31. Dezember 2025 ein Mitarbeiter (2024: ein) bei der STS Group AG angestellt.

Die STS Group AG hält direkt oder indirekt Anteile an neun Gesellschaften. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der STS Group AG entsprachen im Wesentlichen denen des STS Group Konzerns, wie in den Grundlagen des Konzerns und im Wirtschaftsbericht beschrieben.

Die STS Group AG stellt ihren Jahresabschluss im Gegensatz zum Konzernabschluss nicht nach den International Financial Reporting Standards („IFRS“), sondern nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs („HGB“) auf. Der vollständige Jahresabschluss wird separat veröffentlicht unter <https://www.sts.group/de/investor-relations/publikationen>

Für die STS Group AG stellen die Umsätze aus Management- und Dienstleistungsgebühren sowie das Jahresergebnis, das wesentlich von den Erträgen aus Dividendenzahlungen der Tochtergesellschaften geprägt ist, die wesentlichen Leistungsindikatoren dar.

ERTRAGSLAGE

Die **wirtschaftliche Lage** der STS Group AG ist im Wesentlichen durch die operative Tätigkeit ihrer Tochtergesellschaften geprägt. An den operativen Ergebnissen der Tochtergesellschaften partizipiert die STS Group AG über deren Ausschüttungen. Damit wird die wirtschaftliche Lage der STS Group AG indirekt über die STS Group bestimmt, die im Wirtschaftsbericht erläutert ist.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER STS GROUP AG NACH HGB

in TEUR	2025	2024
Umsatzerlöse	324	371
Sonstige betriebliche Erträge	5.716	2.542
Personalaufwand	-156	-170
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	0	-36
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-7.071	-3.905
Erträge aus Beteiligungen	0	2.631
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	4	1
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	143	180
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.030	-960
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-60	-198
Ergebnis nach Steuern	-2.128	456
Jahresfehlbetrag (Vorjahr: Jahresüberschuss)	-2.128	456
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	456	2.331
Entnahme für Dividendenausschüttung	-322	-264
Einstellungen in die Gewinnrücklagen	-134	-2.067
Bilanzverlust (Vorjahr: Bilanzgewinn)	-2.128	456

Im Geschäftsjahr 2025 reduzierte sich der **Umsatz** mit 324 TEUR (2024: 371 TEUR). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf geringere bei der STS Group AG angefallene und entsprechend an die Tochtergesellschaften weiterbelastete Management- und Dienstleistungskosten zurückzuführen.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** lagen deutlich über dem Niveau der vorangegangenen Perioden (2025: 5.716 TEUR; 2024: 2.542 TEUR). Diese Position enthält im Wesentlichen Erträge für die Weiterbelastung der Verwaltungskostenumlage der Adler Pelzer Group sowie aus im Geschäftsjahr 2025 zusätzlich weiterbelasteten R&D-Lizenzen in Höhe von 2.879 TEUR.

Die Weiterbelastung der R&D-Lizenzen erfolgte im Geschäftsjahr erstmalig auf Grundlage eines konzernweiten eingeführten Lizenzmodells innerhalb der Adler Pelzer Group, in dessen Rahmen die Nutzung von technischen Know-how, Patenten und sonstigen geistigen Eigentum erstmals systematisch vergütet wird.

Im Geschäftsjahr 2025 nahmen die Personalkosten leicht ab. Der **Personalaufwand** belief sich zum 31. Dezember 2025 auf 156 TEUR nach 170 TEUR im Vorjahr.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr deutlich von 3.905 TEUR auf 7.071 TEUR im Geschäftsjahr 2025. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf höhere Aufwendungen an verbundene Unternehmen zurückzuführen, die neben den geleisteten Dienstleistungen des Mehrheitsaktionärs im Geschäftsjahr 2025 zusätzlich die R&D-Lizenzaufwendungen in Höhe von 2.879 TEUR beinhalten. Diese Aufwendungen werden im Rahmen der konzerninternen Verrechnung vollständig an die Tochtergesellschaften weiterbelastet.

Die **Erträge aus Beteiligungen** beliefen sich zum 31. Dezember 2025 auf 0 TEUR (2024: 2.631 TEUR). Für das Geschäftsjahr 2025 wurde keine Dividendenausschüttung der chinesischen Tochtergesellschaft beschlossen um die lokalen liquiden Mittel für den Aufbau des neuen Werkes in Taixing zu verwenden.

Die **Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens** beliefen sich zum 31. Dezember 2025 auf 4 TEUR (2024: 1 TEUR).

Die **sonstigen Zinsen und ähnliche Erträge** lagen bei 143 TEUR (2024: 180 TEUR) zum Bilanzstichtag.

Der **Zinsaufwand** lag mit 1.007 TEUR leicht über dem Niveau des Vorjahres von 960 TEUR. Dieser ist im Wesentlichen auf Zinsen an verbundene Unternehmen zurückzuführen.

Die **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag** beliefen sich zum 31. Dezember 2025 auf 60 TEUR (2024: 198 TEUR). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen auf die reduzierte Dividendenausschüttung der chinesischen Tochtergesellschaft im Geschäftsjahr 2025 und die damit verbundenen geringeren Quellensteuerbelastungen zurückzuführen.

Nach Abzug von Steuern ergab sich im Geschäftsjahr 2025 ein Jahresfehlbetrag in Höhe von 2.128 TEUR (2024: Jahresüberschuss von 456 TEUR). Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr sowie der im Geschäftsjahr erfolgten Dividendenausschüttung ergibt sich ein Bilanzverlust von 2.128 TEUR zum 31. Dezember 2025.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

BILANZ DER STS GROUP AG NACH HGB

in TEUR	31. Dezember	
	2025	2024
Aktiva		
Anlagevermögen	19.103	19.098
Immaterielle Vermögensgegenstände	0	0
Finanzanlagen	19.103	19.098
Umlaufvermögen	8.827	9.093
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	7.965	7.722
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	862	1.371
Rechnungsabgrenzungsposten	4	13
Summe Aktiva	27.933	28.204
Passiva		
Eigenkapital	13.835	16.285
Rückstellungen	506	859
Sonstige Rückstellungen	506	859
Verbindlichkeiten	13.592	11.060
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	513	81
Verbindlichkeiten gegenüber verbundene Unternehmen	13.076	10.976
Sonstige Verbindlichkeiten	3	3
Summe Passiva	27.933	28.204

Die Bilanzsumme verringerte sich zum 31. Dezember 2025 auf 27.933 TEUR (2024: 28.204 TEUR).

Auf der Aktivseite blieben die **Finanzanlagen** mit 19.103 TEUR nahezu unverändert (2024: 19.098 TEUR). Die **Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** erhöhten sich auf 7.965 TEUR (2024: 7.722 TEUR), was im Wesentlichen auf höhere Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen zurückzuführen ist. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen stellen in Höhe von TEUR 3.277 (2024: TEUR 1.624) zugleich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und in Höhe von TEUR 420 (2024: TEUR 392) sonstige Vermögensgegenstände dar und betreffen ein Verrechnungskonto gegenüber Gesellschafter. Weiterhin weisen die Forderungen gegen verbundene Unternehmen zum Bilanzstichtag gewährte Darlehen in Höhe von TEUR 3.049 (2024: TEUR 3.049) mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr aus, sowie Dividendenansprüche in Höhe von TEUR 1.216 (2024: TEUR 2.631).

Die **liquiden Mittel** reduzierten sich auf 862 TEUR (2024: 1.371 TEUR). Der Rückgang ist insbesondere auf das Ausbleiben von Dividendeneinnahmen im Geschäftsjahr 2025 sowie auf gestiegene konzerninterne Zahlungsströme zurückzuführen.

Die Liquiditätslage der STS Group AG ist im Wesentlichen durch die konzerninternen Zahlungsströme sowie durch die Einbindung in den Finanzierungsverbund der Adler Pelzer Group geprägt. Trotz des Rückgangs der liquiden Mittel im Geschäftsjahr 2025 war die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft jederzeit sichergestellt.

Die Finanzierung erfolgt im Wesentlichen über Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sowie über konzerninterne Darlehen. Der Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen ist insbesondere auf die geringeren Mittelzuflüsse aus Beteiligungserträgen sowie auf erhöhte konzerninterne Leistungsbeziehungen zurückzuführen.

Die STS Group AG ist in die Finanzierungsstruktur der Adler Pelzer Group eingebunden, wodurch bei Bedarf eine ausreichende Liquiditätsversorgung sichergestellt werden kann, insbesondere im Rahmen kurzfristiger Finanzierungsmaßnahmen.

Auf der Passivseite verringerte sich das **Eigenkapital** infolge des im Geschäftsjahr 2025 ausgewiesenen Jahresfehlbetrags deutlich auf 13.835 TEUR (2024: 16.285 TEUR). Die Eigenkapitalquote reduzierte sich entsprechend auf 49,5 % (2024: 57,7 %).

Die **Rückstellungen** verminderten sich auf 506 TEUR (2024: 859 TEUR).

Die **Verbindlichkeiten** erhöhten sich insgesamt auf 13.592 TEUR (2024: 11.060 TEUR) und stellen in Höhe von TEUR 513 (2024: TEUR 81) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen dar.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von TEUR 13.076 (2024: TEUR 10.976) betreffen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (TEUR 4.311; 2024: TEUR 1.953), die insbesondere im Zusammenhang mit konzerninternen Leistungsbeziehungen, einschließlich der im Geschäftsjahr 2025 erfassten R&D-Lizenzverrechnungen, stehen.

In den Verbindlichkeiten sind Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern in Höhe von TEUR 3.765 (2024: TEUR 9.023) mit einer Restlaufzeit von mehr als einem aber weniger als fünf Jahren enthalten. Die übrigen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von TEUR 9.311 (2024 TEUR 1.953) haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** blieben mit 3 TEUR unverändert.

CHANCEN UND RISIKEN

Die Geschäftsentwicklung der STS Group AG unterliegt im Wesentlichen denselben Chancen und Risiken wie die der STS Group insgesamt. An den Chancen und Risiken der operativen Tochtergesellschaften partizipiert die STS Group AG grundsätzlich direkt oder indirekt.

Aus den Geschäftsbeziehungen zu den Tochtergesellschaften können sich insbesondere aus vertraglichen Haftungsverhältnissen sowie aus konzerninternen Finanzierungs- und Leistungsbeziehungen Belastungen ergeben. Darüber hinaus kann die wirtschaftliche Entwicklung einzelner Tochtergesellschaften Auswirkungen auf die Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen haben.

Die STS Group AG unterliegt damit insbesondere dem Finanzierungsrisiko sowie der Abhängigkeit von konzerninternen Zahlungsströmen (insbesondere Management Fees, Lizenzverrechnungen und Dividenden). Wir verweisen im Übrigen auf die Erläuterungen zu den Chancen und Risiken im Chancen- und Risikobericht des Konzerns.

Die STS Group AG ist als Mutterunternehmen in das konzernweite Risikomanagementsystem des STS Group Konzerns eingebunden. Die nach § 289 Abs. 4 HGB erforderliche Beschreibung des internen Kontrollsystems erfolgt im Kapitel „Chancen- und Risikobericht“.

PROGNOSE

Die Gesellschaft war für das Geschäftsjahr 2025 von Erlösen aus Managementdienstleistungen ausgegangen, die sich auf Vorjahresniveau bewegten. Zudem wurde eine Dividende aus der chinesischen Tochtergesellschaft erwartet. Diese wurde, wie vorab erwähnt, nur teilweise realisiert, da ein Teil der vorgesehenen Dividende zur Unterstützung des Aufbaus des neuen Werkes in China verwendet wurde.

Für das Geschäftsjahr 2026 erwartet das Management Erlöse aus Managementdienstleistungen auf Vorjahresniveau. Vor dem Hintergrund des weiteren Aufbaus und der liquiditätsseitigen Unterstützung des Standorts in Taixing ist derzeit keine Dividendenausschüttung aus der chinesischen Tochtergesellschaft vorgesehen. Das Management erwartet daher für das Geschäftsjahr 2026 ein Jahresergebnis auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2025.

Allgemeiner Risikohinweis

Eine Prognose ist mit Unsicherheiten versehen, die einen erheblichen Einfluss auf die prognostizierte Umsatz- und Ergebnisentwicklung haben kann.

Hagen, den 15. April 2026



Alberto Buniato (CEO)