

STEEL DIVISION

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Die Steel Division zeigte im Geschäftsjahr 2025/26 eine sehr gute Performance, obwohl der europäische Stahlmarkt insgesamt über weite Strecken der Berichtsperiode durch verhaltene Nachfrage, hohe Importvolumina und eine geringe Auslastung der europäischen Produktionskapazitäten geprägt war.

Die zu Beginn des Geschäftsjahres 2025/26 von den USA verhängten pauschalen Zölle in Höhe von 50 % auf alle Stahlimporte in die Vereinigten Staaten von Amerika hatten zwar für die voestalpine Steel Division keine direkten finanziellen Auswirkungen, führten aber über Umlenkeffekte der globalen Stahllieferströme zu zusätzlichem Druck auf den europäischen Markt. Handelspolitische Schutzinstrumente in der Europäischen Union, wie die geplanten Post-Safeguard-Regelungen sowie der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus (CBAM) rückten in weiterer Folge verstärkt in den Fokus.

Die Post-Safeguard-Maßnahmen, welche die bisherigen, am 30. Juni 2026 auslaufenden Regelungen ablösen sollen, wurden vom Markt positiv aufgenommen. Die neuen Bestimmungen schaffen nun einen deutlich effektiveren Ordnungsrahmen, um den Stahlsektor der EU vor weltweiter Überproduktion und Handelsumlenkung zu schützen. Die formale Inkraftsetzung wird bis spätestens Juni 2026 erwartet.

Das Inkrafttreten des europäischen CBAM-Systems (Carbon Border Adjustment Mechanism) mit 1. Januar 2026 bedeutete ebenso eine positive Weichenstellung für die europäische Stahlindustrie. Durch dieses System findet eine grundsätzliche Gleichbehandlung von nach Europa importiertem und in Europa produziertem Stahl hinsichtlich der Kosten für CO₂-Ausstoß statt. Auch wenn für dieses System noch Anpassungsbedarf bei Umgehungsschutz und Exportregelungen besteht, hat es im letzten Geschäftsquartal zu einer Verbesserung der Marktsituation für europäische Stahlhersteller geführt.

So kam es gegen Ende des Geschäftsjahres 2025/26 zu gesteigener Nachfrage und zu Preisanstiegen.

In diesem über einen Großteil der Berichtsperiode herausfordernden Umfeld profitierte die Steel Division von ihrer konsequenten Ausrichtung auf hochwertige Stahlbleche für technologisch anspruchsvolle Anwendungen sowie den gezielten Zugang zu Premium-Marktsegmenten, die besonders hohe Anforderungen an Materialqualität stellen, und konnte ihre sehr gute Entwicklung fortsetzen.

Im Einzelnen entwickelten sich die Marktsegmente wie folgt:

Über das gesamte Geschäftsjahr 2025/26 hinweg blieb die Nachfrage der **Automobilindustrie** nach hochwertigen Stahlblechen stabil. Obwohl die europäischen Pkw-Produktionszahlen rückläufig waren, konnte die Steel Division ihre Liefermengen aufgrund hoher Liefertreue und aktiver Marktbearbeitung konstant auf hohem Niveau halten.

Die **Bauindustrie**, insbesondere der Hoch- und Industriebau, zeigte sich im gesamten Berichtsjahr zurückhaltend. Trotz eines mittlerweile wirtschaftsneutralen Zinsniveaus ließ eine Belebung der Investitions- und Bautätigkeit weiterhin auf sich warten. Im gesamten Verlauf des Geschäftsjahres 2025/26 ergaben sich hieraus keine wesentlichen Veränderungen.

In der **Hausgeräte- und Konsumgüterindustrie** blieb die Nachfrage während des gesamten Geschäftsjahres 2025/26 gedämpft. Eine Trendwende zeichnete sich bis zum Ende des Berichtszeitraums nicht ab.

Die Nachfrage in der **Maschinenbauindustrie** verharrte zunächst im Verlauf des Geschäftsjahres 2025/26 auf einem niedrigen Niveau, geprägt durch zurückhaltende Investitionstätigkeit in Europa.

Der **Energiebereich** bildete eine wesentliche Säule der positiven Gesamtentwicklung der Division über das Geschäftsjahr 2025/26 hinweg. Die Projektlandschaft für internationale Pipeline-Vorhaben und die Offshore-Industrie entwickelte sich weiterhin stabil positiv. Die hohen und komplexen Anforderungen dieser Projekte unterstreichen die Spezialisierung der Steel Division auf hochwertige Grobbleche sowie ihre Position als führender Anbieter in diesem Segment.

Die Umsetzung der ersten Phase des Transformationsprojekts greentec steel am Standort Linz verlief im Geschäftsjahr 2025/26 nach Plan. Das Projekt ist ein zentraler Baustein der langfristigen Dekarbonisierungsstrategie und stärkt die strategische Position der Steel Division als Qualitätsführer bei klimafreundlichen Stahlprodukten.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

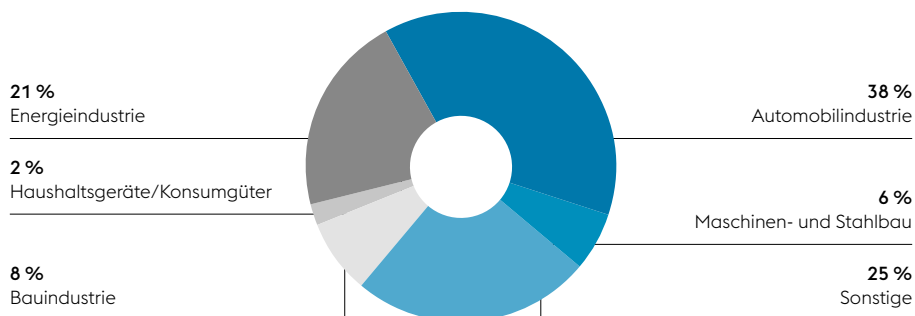
Das Geschäftsjahr 2025/26 in der Steel Division war durch eine gute Auslastungssituation mit hohen Produktions- und Versandmengen geprägt. Im Zuge fallender Rohstoffpreise gaben auch die Erlöse im Vergleich zum Vorjahr im Durchschnitt etwas nach. In Summe verminderten sich die Umsatzerlöse der Division damit geringfügig um 1,2 % von 5.799,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024/25 auf 5.730,6 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2025/26. Demgegenüber konnte die Steel Division das operative Ergebnis (EBITDA) um 9,0 % von 743,8 Mio. EUR (Marge 12,8 %) auf 810,5 Mio. EUR (Marge 14,1 %) steigern. Während die niedrigeren Rohstoffkosten die rückläufigen Versandpreise weitgehend kompensieren konnten, wirkten sich die zuwachsenden Produktions- und Auslieferungsmengen deutlich positiv auf die Ergebnisentwicklung aus. Beim Betriebsergebnis (EBIT) konnte die Steel Division um 16,8 % von 478,8 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024/25 auf 559,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2025/26 zulegen. Die EBIT-Marge verbesserte sich damit im Jahresvergleich von 8,3 % auf 9,8 %.

Im Vergleich vom 3. mit dem 4. Quartal 2025/26 gelang der Steel Division sowohl beim Umsatzniveau als auch auf der Ergebnisseite ein signifikanter Zuwachs. Im Einzelnen konnte die Division die Umsatzerlöse um 15,6 % von 1.323,5 Mio. EUR auf 1.530,3 Mio. EUR steigern. Vor allem der Anstieg bei den Verkaufsmengen, aber auch ein etwas verbessertes Preisniveau wirkten sich positiv auf die Umsatzentwicklung aus. Das EBITDA entwickelte sich im 4. Quartal mit 235,5 Mio. EUR (Marge 15,4 %) um 31,7 % deutlich über dem Niveau des unmittelbaren Vorquartals (178,8 Mio. EUR, Marge 13,5 %). Die Hauptgründe dafür liegen in der Ausdehnung der Liefermengen im 4. Quartal 2025/26. Das EBIT verbesserte sich im direkten Quartalsvergleich um 46,3 % von 117,6 Mio. EUR (Marge 8,9 %) auf 172,0 Mio. EUR (Marge 11,2 %).

Der Beschäftigtenstand (FTE) der Steel Division erhöhte sich per 31. März 2026 leicht um 1,1 % auf 10.791. Zum Stichtag 31. März 2025 weist die Division einen Beschäftigtenstand von 10.675 aus.

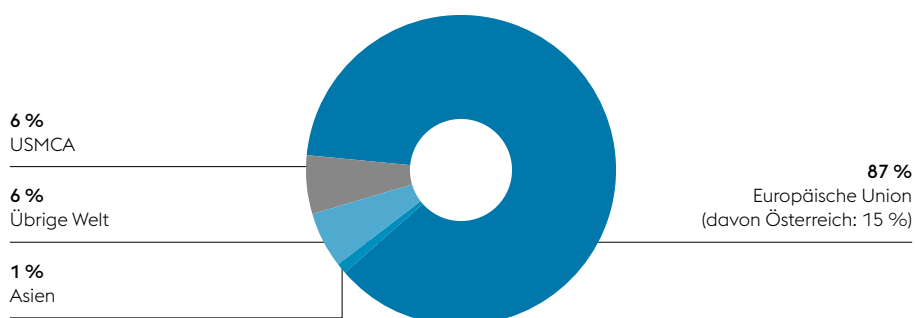
KUND:INNEN DER STEEL DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2025/26



MÄRKTE DER STEEL DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2025/26



QUARTALSENTWICKLUNG DER STEEL DIVISION

Mio. EUR

| | 1. Quartal 2025/26 | 2. Quartal 2025/26 | 3. Quartal 2025/26 | 4. Quartal 2025/26 | GJ | | Veränderung in % |
|--------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------|---------|------------------|
| | | | | | 2025/26 | 2024/25 | |
| Umsatzerlöse | 1.493,8 | 1.383,0 | 1.323,5 | 1.530,3 | 5.730,6 | 5.799,1 | -1,2 |
| EBITDA | 189,8 | 206,4 | 178,8 | 235,5 | 810,5 | 743,8 | 9,0 |
| EBITDA-Marge | 12,7 % | 14,9 % | 13,5 % | 15,4 % | 14,1 % | 12,8 % | |
| EBIT | 126,1 | 143,4 | 117,6 | 172,0 | 559,1 | 478,8 | 16,8 |
| EBIT-Marge | 8,4 % | 10,4 % | 8,9 % | 11,2 % | 9,8 % | 8,3 % | |
| Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) | 10.586 | 10.670 | 10.600 | 10.791 | 10.791 | 10.675 | 1,1 |

HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Die High Performance Metals Division agierte im gesamten Geschäftsjahr 2025/26 in einem durchwegs anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld. Von Beginn des Berichtszeitraums an prägten eine anhaltend schwache Konjunktur in Europa sowie restriktive handelspolitische Maßnahmen der US-Administration das Marktgeschehen. Das Management der Division begegnete diesen Rahmenbedingungen frühzeitig mit konsequentem Kostenmanagement sowie einer organisatorischen Neuausrichtung der Division zur nachhaltigen Sicherung von Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität. Die einzelnen Marktsegmente entwickelten sich im Verlauf des Geschäftsjahres 2025/26 wie folgt:

Das Marktsegment **Tooling** umfasst Lieferungen von Werkzeugstahl und stellt sowohl mengen- als auch wertmäßig das größte Segment der Division dar. Dieser Bereich verzeichnete über das gesamte Geschäftsjahr 2025/26 hinweg einen intensiven globalen Wettbewerb und damit einhergehenden Preisdruck. Die Division legte ihren Fokus daher noch weiter verstärkt auf Produktsegmente im obersten Qualitätsspektrum sowie auf Wertschöpfungs- und Service-Aktivitäten, wie beispielsweise Wärme- und Oberflächenbehandlungen. Während die Nachfrage in Europa über das gesamte Geschäftsjahr 2025/26 hinweg stabil, jedoch gedämpft blieb, war die Geschäftsentwicklung in Nordamerika nicht zuletzt aufgrund der US-Zölle von vorsichtigem Bestellverhalten geprägt. In Brasilien setzte sich die Marktschwäche, die zusätzlich durch chinesische Importe verstärkt wurde, über den gesamten Berichtszeitraum fort. In China selbst entwickelte sich die Nachfrage hingegen in der gesamten Berichtsperiode auf einem robusten und zufriedenstellenden Niveau.

Das Marktsegment **Industrials** umfasst ein breites Spektrum an Spezialstählen und bearbeiteten Komponenten, die in verschiedenen industriellen Anwendungen weltweit zum Einsatz kommen. Im Gegensatz zum Segment Tooling finden sich diese Produkte unmittelbar in den Endprodukten der Kund:innen. In diesem Segment blieb die Nachfrage aus der Automobilindustrie, vor allem bei Ventilstählen und

Motorkomponenten, während des gesamten Geschäftsjahres 2025/26 verhalten. Verstärkter Wettbewerbsdruck aus Asien und die US-Zollpolitik belasteten die Entwicklung zusätzlich. Demgegenüber zeigte der Bereich Automotive Racing, für den die Division Hochleistungswerkstoffe sowie Pulver für 3D-Anwendungen liefert, eine sehr gute Entwicklung. Auch die Branchen Food & Beverage, Medientechnik und Mining wiesen eine überwiegend positive Performance im Geschäftsjahr 2025/26 auf.

Im Marktsegment **Aerospace and Power Industries** (Luftfahrtindustrie und Energiemaschinenbau) liefert die High Performance Metals Division sowohl Sonderwerkstoffe als auch geschmiedete Teile und Komponenten mit einer weltweit sehr guten Marktdurchdringung. Dieses Segment profitierte über das gesamte Geschäftsjahr 2025/26 hinweg von einer guten Nachfrage, insbesondere getrieben von der europäischen Flugzeugindustrie. Die im Verlauf der Berichtsperiode spürbar gestiegenen Produktionszahlen der nordamerikanischen Flugzeughersteller unterstützten die positive Dynamik zusätzlich.

Das Marktsegment **Oil & Gas, CPI & Renewables** (Öl und Gas, chemische Prozessindustrie und erneuerbare Energien) umfasst Lieferungen von Sonderwerkstoffen und angearbeiteten Teilen an globale Hersteller:innen von Equipment zur Erdöl- und Erdgasexploration, an die petrochemische Industrie sowie in den Markt der erneuerbaren Energien. Die Geschäftsentwicklung war im Berichtszeitraum in diesem Bereich weitgehend von globalen Unsicherheiten geprägt. Über weite Phasen des Geschäftsjahres 2025/26 führten ein niedriger Ölpreis, hohe Lagerbestände sowie handelspolitische Maßnahmen zu rückläufigen Explorationsaktivitäten. Zum Ende des Geschäftsjahres stiegen die globalen Preise für Öl und Gas aufgrund des Konflikts im Nahen Osten deutlich an. In weiterer Folge wurden erste Anzeichen einer Nachfragebelebung nach Produkten für die Öl- und Gasexploration erkennbar. Die petrochemische Industrie blieb über das gesamte Geschäftsjahr 2025/26 hingegen ein weitgehend stabiler Absatzmarkt.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Während die Umsatzentwicklung der High Performance Metals Division im aktuellen Berichtszeitraum hinter dem Vorjahr zurückliegt, zeigt der Ergebnisverlauf einen deutlich positiven Trend. Im Einzelnen reduzierten sich die Umsatzerlöse der Division im Geschäftsjahr 2025/26 um 13,6 % von 3.182,2 Mio. EUR im Vorjahr auf aktuell 2.749,7 Mio. EUR. Zu erwähnen ist, dass in den Vorjahreszahlen das deutsche Werk Buderus Edelstahl, das im Jänner 2025 devestiert wurde, größtenteils noch inkludiert war.

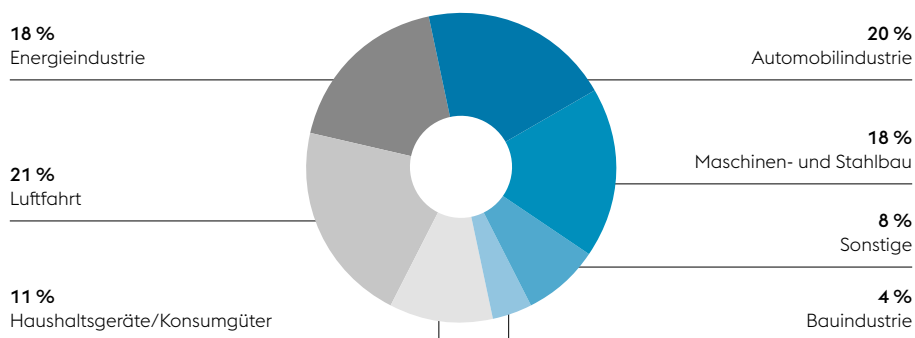
Die Ergebnisentwicklung der High Performance Metals Division wurde im Geschäftsjahr 2025/26 durch die weitreichenden Reorganisationsmaßnahmen zur Effizienzverbesserung und Kostenreduktion unterstützt. Im vorigen Geschäftsjahr belasteten zudem erhebliche Einmaleffekte die Ergebnisse. Konkret verminderten Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Verkaufsprozess von Buderus Edelstahl (83 Mio. EUR), Wertminderungen von Firmenwerten bei der zahlungsmittelgenerierenden Einheit High Performance Metals Production (78 Mio. EUR) sowie Aufwendungen für die Reorganisation von Vertriebsstandorten (16 Mio. EUR) das EBIT um insgesamt 176 Mio. EUR, wovon sich 92 Mio. EUR auch negativ auf das EBITDA auswirkten. Auf Basis dieser Entwicklungen gelang es der High Performance Metals Division, das EBITDA um 160,5 % von 83,0 Mio. EUR (Marge 2,6 %) auf 216,2 Mio. EUR (Marge 7,9 %) anzuheben. Beim EBIT erreichte die Division mit 57,3 Mio. EUR im aktuellen Berichtszeitraum wieder ein deutlich positives Ergebnis, nachdem es im Vorjahr bei -156,8 Mio. EUR zu liegen kam. Die EBIT-Marge entwickelte sich damit von -4,9 % auf 2,1 %.

Im direkten Quartalsvergleich vom 3. mit dem 4. Quartal 2025/26 zeigt sich ein deutlich positiver Trend bei den finanziellen Leistungsindikatoren der High Performance Metals Division. So konnten die Umsatzerlöse um 13,4 % von 657,1 Mio. EUR im 3. Quartal auf 745,0 Mio. EUR im 4. Quartal im Wesentlichen infolge der Ausweitung der Auslieferungsmengen angehoben werden. Beim EBITDA erreichte die Division im aktuellen Berichtsquartal einen Anstieg um ein Drittel von 48,5 Mio. EUR (Marge 7,4 %) im 3. Quartal 2025/26 auf 64,7 Mio. EUR (Marge 8,7 %) im 4. Quartal 2025/26. Eine verbesserte Auslastung der Produktionsanlagen sowie zuwachsende Auslieferungsmengen begünstigten die Performancesschleigerung. Das EBIT erreichte im aktuellen Berichtsquartal 20,1 Mio. EUR (Marge 2,7 %), was eine Zunahme um 74,8 % im Vergleich zum unmittelbaren Vorquartal (11,5 Mio. EUR, Marge 1,7 %) bedeutet.

Die Anzahl der Beschäftigten (FTE) der High Performance Metals Division verringerte sich im Jahresvergleich um 5,3 % von 11.679 per 31. März 2025 auf 11.062 per 31. März 2026. Die Reduktion ist vorwiegend auf Reorganisationsmaßnahmen in Produktions- und Vertriebsbereichen zurückzuführen.

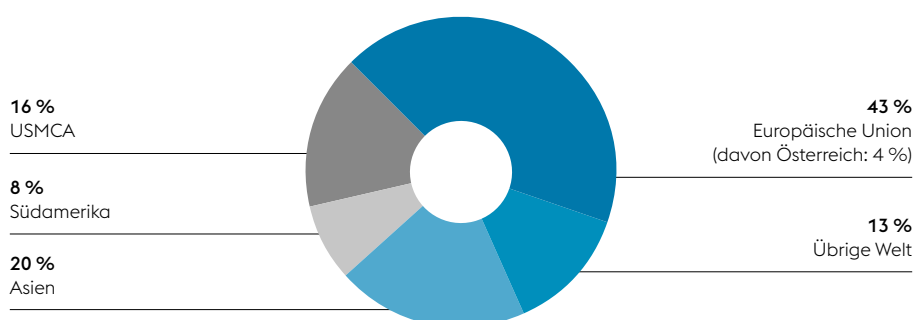
KUND:INNEN DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2025/26



MÄRKTE DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2025/26



QUARTALSENTWICKLUNG DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

Mio. EUR

| | 1. Quartal 2025/26 | 2. Quartal 2025/26 | 3. Quartal 2025/26 | 4. Quartal 2025/26 | GJ | | Veränderung in % |
|--------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------|---------|---------------------|
| | | | | | 2025/26 | 2024/25 | |
| Umsatzerlöse | 678,5 | 669,1 | 657,1 | 745,0 | 2.749,7 | 3.182,2 | -13,6 |
| EBITDA | 53,8 | 49,2 | 48,5 | 64,7 | 216,2 | 83,0 | 160,5 |
| EBITDA-Marge | 7,9 % | 7,3 % | 7,4 % | 8,7 % | 7,9 % | 2,6 % | |
| EBIT | 14,9 | 10,8 | 11,5 | 20,1 | 57,3 | -156,8 | |
| EBIT-Marge | 2,2 % | 1,6 % | 1,7 % | 2,7 % | 2,1 % | -4,9 % | |
| Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) | 11.587 | 11.506 | 11.214 | 11.062 | 11.062 | 11.679 | -5,3 |

METAL ENGINEERING DIVISION

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Die Metal Engineering Division verzeichnete im Geschäftsjahr 2025/26 unter den gegebenen Marktbedingungen eine insgesamt solide operative Performance. Die Division profitierte einerseits von einer robusten Nachfrage in der Business Unit Railway Systems, während andererseits die einzelnen Segmente der Business Unit Industrial Systems ein heterogeneres Bild zeigten. Zyklische Abschwächungen in einzelnen Regionen und Produktgruppen sowie strukturelle Effekte, wie insbesondere zollpolitische Maßnahmen, prägten dort den Verlauf des Geschäftsjahres 2025/26.

Über den gesamten Berichtszeitraum hinweg entwickelte sich die Nachfrage in der Business Unit **Railway Systems** positiv. Saisonale Effekte in den Wintermonaten führten erwartungsgemäß zu temporären Abschwächungen, ohne jedoch den grundsätzlich stabilen Trend zu beeinträchtigen.

Das Produktsegment **Rails** (Schienen) zeigte im Berichtszeitraum eine stabile Entwicklung auf hohem Niveau, getragen von einer weiterhin starken Nachfrage in Europa, insbesondere in Südosteuropa und dem DACH-Raum. Im Winterhalbjahr kam es zu üblichen saisonalen Marktabschwächungen bzw. durch das Auslaufen von EU-Förderungen zu rückläufigen Projektvergaben im CEE Raum, die jedoch teilweise durch internationale Einzelprojekte weitestgehend kompensiert werden konnten. Im letzten Quartal des Geschäftsjahres 2025/26 ging die Nachfrage in ausgewählten europäischen Märkten etwas zurück, blieb insgesamt aber auf einem guten Niveau.

Das Produktsegment **Turnout Systems** (Weichensysteme) verzeichnete im Berichtszeitraum eine weitgehend positive Entwicklung. Europa zeigte eine durchgehend gute Nachfrage, besonders in Mittel- und Osteuropa, während in Nordamerika trotz gestiegener Beschaffungskosten und volatiltem Umfeld infolge von US-Zöllen über das gesamte Geschäftsjahr 2025/26 ein solides Niveau gehalten werden konnte. Brasilien verzeichnete zu Beginn des Berichtszeitraums eine schwache Marktentwicklung, profitierte im weiteren Verlauf aber von einer spürbaren Nachfragebelebung. Der asiatische Markt zeigte im Geschäftsjahr 2025/26 eine insgesamt gute, regional jedoch gemischte Entwicklung. Verzögerten Projekten in Indien und in Teilen Asiens stand eine solide Nachfrage in China gegenüber. In Afrika blieb die Marktlage über die Berichtsperiode hinweg insgesamt stabil positiv.

Das Produktsegment **Signaling** (Sensor- und Signaltechnik) verzeichnete im Geschäftsjahr 2025/26 eine positive Performance, geprägt von stabiler Nachfrage in Europa, insbesondere in Polen, und ergänzenden Lieferungen in den arabischen Raum.

Das Produktsegment **Fixations** entwickelte sich im Berichtszeitraum positiv, getragen von einer hohen Nachfrage nach Schwellen und Befestigungstechnik in Mittel- und Osteuropa. Saisonale Nachfragerückgänge in den Wintermonaten konnten teilweise durch verstärkte Exporte in den arabischen Raum kompensiert werden. Gegen Ende des Geschäftsjahres 2025/26 stabilisierte sich die Nachfrage auf gutem Niveau.

Die Segmente der Business Unit **Industrial Systems** entwickelten sich im Verlauf des Geschäftsjahres 2025/26 je nach Produktsegment unterschiedlich.

Das Produktsegment **Welding** zeigte im Berichtszeitraum eine insgesamt stabile Entwicklung. Der europäische Markt war von anhaltend herausfordernden Rahmenbedingungen und zunehmender Wettbewerbsintensität geprägt. In einzelnen Produktbereichen war die Business Unit mit verstärkten Aktivitäten chinesischer Anbieter:innen und anhaltendem Preisdruck konfrontiert. In Nord-, Mittel- und Südamerika ließ die Marktdynamik im Verlauf des Geschäftsjahres 2025/26 nach. Im Nahen Osten und in Asien hingegen entwickelte sich die Nachfrage unverändert stabil. Ausschlaggebend dafür war vor allem die positive Nachfrageentwicklung in China, insbesondere in den Segmenten Energie und Spezialschiffbau.

Das Produktsegment **Tubulars** (Nahtlosrohre) war im Geschäftsjahr 2025/26 von den tiefgreifenden Auswirkungen der US-Handelszölle geprägt. Seit Juni 2025 erschweren erhöhte Importzölle auf Stahlprodukte die Absatzmöglichkeiten in den USA erheblich. Diese Maßnahmen erforderten eine schrittweise Rücknahme der Produktionskapazitäten in Verbindung mit Einsparungsprogrammen sowie einer bereits längerfristig vorbereiteten regionalen Diversifizierung in Richtung MENA.

Das Produktsegment **Wire** (Draht) war über das gesamte Geschäftsjahr 2025/26 hinweg mit einer verhaltenen Marktstimmung in den Kernbranchen Automobil, Bau und Maschinenbau konfrontiert. Lediglich Spezialanwendungen, wie zum Beispiel Kugellagerstähle, Spanndrähte für Eisenbahnschwellen sowie Spezialdrähte für Windturmbau, entwickelten sich positiv. In der durch Überkapazitäten geprägten Marktsituation wurde gegen Ende des Geschäftsjahres eine leichte Erholung erkennbar. Auch die Inkraftsetzung des europäischen CBAM-Systems zeigte erste positive Impulse.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die Umsatzerlöse der Metal Engineering Division verringerten sich im Geschäftsjahr 2025/26 im Jahresvergleich um 2,7 % von 4.167,9 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024/25 auf 4.054,7 Mio. EUR in der aktuellen Berichtsperiode. Hauptsächlich dafür waren rückläufige Versandmengen sowie niedrigere Kontraktpreise im Produktsegment Tubulars (Nahtlosrohre), das insbesondere im wichtigen US-Markt mit hohen Importzöllen konfrontiert war. Hingegen konnte die Division das Absatzniveau in den Produktsegmenten Rails (Schienen) und Wire (Draht) anheben.

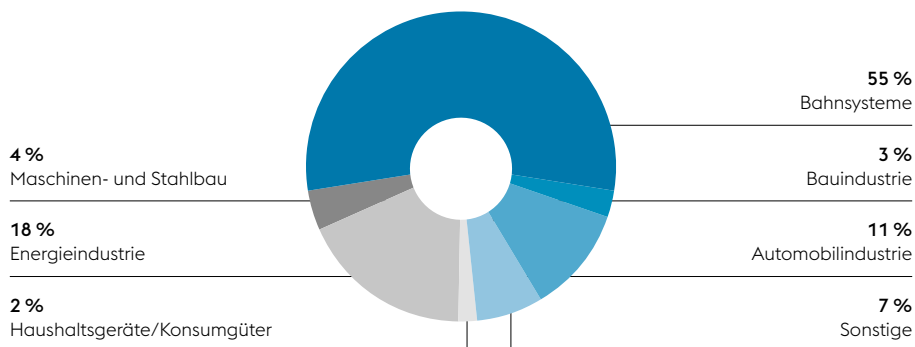
Das operative Ergebnis (EBITDA) der Metal Engineering Division lag im aktuellen Berichtszeitraum mit 374,5 Mio. EUR (Marge 9,2 %) um 18,8 % unter dem Vorjahreswert von 461,1 Mio. EUR (Marge 11,1 %). Die schwierigen Marktbedingungen führten im Geschäftsbereich Industrial Systems – und hier vor allem im Segment Tubulars – zu einem deutlichen Ergebnisrückgang. Der Geschäftsbereich Railway Systems blieb ebenfalls leicht hinter dem hohen Ergebnisniveau des Vorjahres zurück. Das EBIT der Division verringerte sich im Jahresvergleich um 32,7 % von 273,5 Mio. EUR (Marge 6,6 %) auf 184,0 Mio. EUR (Marge 4,5 %).

Im direkten Quartalsvergleich vom 3. mit dem 4. Quartal 2025/26 entwickelten sich die Umsatzerlöse leicht rückläufig, während auf der Ergebnisseite eine deutliche Verbesserung erzielt werden konnte. Die Umsatzerlöse verringerten sich um 1,8 % von 983,7 Mio. EUR auf 965,7 Mio. EUR. Der Geschäftsbereich Railway Systems verzeichnete eine leichte Umsatzabschwächung, zeigte aber eine stabil gute Tendenz beim operativen Ergebnis (EBITDA). Der Geschäftsbereich Industrial Systems konnte hingegen sowohl die Umsatzerlöse als auch die Ergebnisse trotz unverändert herausfordernder Rahmenbedingungen steigern. Insgesamt erhöhte die Metal Engineering Division das EBITDA um 35,6 % von 77,5 Mio. EUR (Marge 7,9 %) auf 105,1 Mio. EUR (Marge 10,9 %). Das EBIT erreichte im 4. Quartal des Geschäftsjahres 2025/26 einen Wert von 57,8 Mio. EUR (Marge 6,0 %) und lag damit um 95,9 % über dem Niveau des Vorquartals (29,5 Mio. EUR, Marge 3,0 %).

Zum 31. März 2026 waren in der Metal Engineering Division 14.914 Mitarbeiter:innen (FTE) beschäftigt. Im Vergleich zum Stichtag des vorangegangenen Geschäftsjahres 2024/25 (15.071) ergibt sich daraus ein Rückgang um 1,0 %.

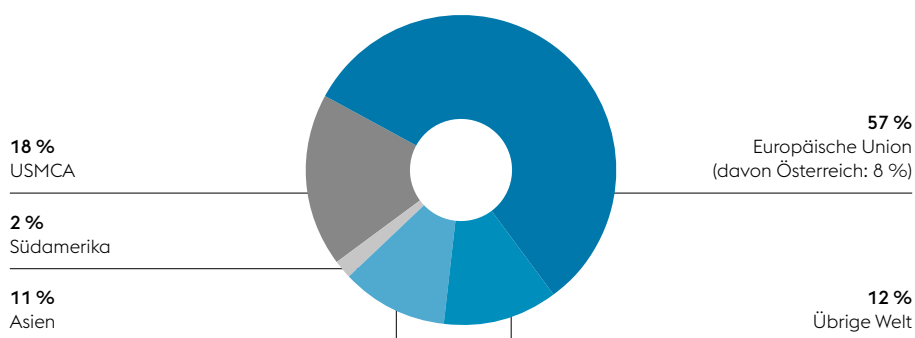
KUND:INNEN DER METAL ENGINEERING DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2025/26



MÄRKTE DER METAL ENGINEERING DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2025/26



QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL ENGINEERING DIVISION

Mio. EUR

| | 1. Quartal 2025/26 | 2. Quartal 2025/26 | 3. Quartal 2025/26 | 4. Quartal 2025/26 | GJ | | Veränderung in % |
|--------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------|---------|---------------------|
| | | | | | 2025/26 | 2024/25 | |
| Umsatzerlöse | 1.087,0 | 1.018,3 | 983,7 | 965,7 | 4.054,7 | 4.167,9 | -2,7 |
| EBITDA | 102,0 | 89,9 | 77,5 | 105,1 | 374,5 | 461,1 | -18,8 |
| EBITDA-Marge | 9,4 % | 8,8 % | 7,9 % | 10,9 % | 9,2 % | 11,1 % | |
| EBIT | 54,4 | 42,3 | 29,5 | 57,8 | 184,0 | 273,5 | -32,7 |
| EBIT-Marge | 5,0 % | 4,2 % | 3,0 % | 6,0 % | 4,5 % | 6,6 % | |
| Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) | 15.008 | 15.186 | 14.992 | 14.914 | 14.914 | 15.071 | -1,0 |

METAL FORMING DIVISION

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Die Reorganisation von Automotive Components prägte über weite Strecken die Entwicklung der Metal Forming Division im Geschäftsjahr 2025/26. Der Markt für Tubes & Sections verlor im Verlauf der Berichtsperiode an Dynamik, wohingegen Precision Strip eine Erholung verzeichnete und auch der Wachstumskurs bei Warehouse & Rack Solutions erfolgreich fortgesetzt werden konnte.

Der Geschäftsbereich **Automotive Components** war im Geschäftsjahr 2025/26 von einem fortlaufend herausfordernden Marktumfeld geprägt. Die Automobilproduktion in Europa blieb über den gesamten Berichtszeitraum unter den Erwartungen und wurde zusätzlich durch verlängerte Produktionsstillstände der OEMs während der Sommermonate und der Weihnachtszeit belastet. In Nordamerika führten die implementierten Zölle zu spürbarer Verunsicherung am Markt. In China nahm der Wettbewerbsdruck unter den Automobilherstellern deutlich zu. Vor dem Hintergrund dieser herausfordernden Rahmenbedingungen wurde das im Vorjahr gestartete Reorganisationsprojekt konsequent fortgeführt und wie geplant umgesetzt, was wesentlich zur Ergebnisstabilisierung beitrug. Als eine Maßnahme von vielen wurde die Produktion am Standort Birkenfeld mit Ende des 3. Quartals 2025/26 beendet und weitere Synergiepotenziale in den operativen Einheiten gehoben.

Tubes & Sections entwickelte sich zu Beginn des Geschäftsjahres 2025/26 solide, wenngleich ab dem Sommer eine kontinuierliche Abschwächung der Nachfrage zu beobachten war. In Großbritannien setzte sich der Abwärtstrend der Bauindustrie fort und auch in Kontinentaleuropa trübte sich die Kon-

junkturzuversicht zu Beginn des Berichtszeitraums merklich ein. In weiterer Folge wurden auf Kundenseite Investitionsprojekte zum Teil aufgeschoben. Davon unbeeinflusst blieb die Nachfrage nach Spezialprofilen für Nutzfahrzeuge und Busse weitgehend zufriedenstellend. In Nordamerika führte die US-Zollpolitik im Verlauf des Geschäftsjahres 2025/26 zu deutlicher Zurückhaltung auf Kundenseite. Auch Brasilien und China verzeichneten in der Berichtsperiode eine rückläufige Marktentwicklung.

Trotz anhaltender Unsicherheit am Markt entwickelte sich der Geschäftsbereich **Precision Strip** im Geschäftsjahr 2025/26 erfreulich. Erfolgreiche Produktinnovationen, aktive Bearbeitung neuer Märkte sowie die Implementierung von Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz des Geschäftsmodells waren die wesentlichen Treiber dieser erfreulichen Entwicklung. Auch auf Seiten des Marktes kam es nach einer längeren Phase herausfordernder Bedingungen in Europa im Verlauf des Geschäftsjahres zu einer Belebung der Nachfrage. Der chinesische Markt setzte seine schon bisher robuste Dynamik weiter fort, wenngleich der Wettbewerbsdruck in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2025/26 zunahm. In Nordamerika führten die implementierten Zölle zu erhöhten Produktpreisen und in weiterer Folge zu einem volatilen Marktumfeld mit kurzfristigem Bestellverhalten auf Kundenseite.

Der Geschäftsbereich **Warehouse & Rack Solutions** setzte seinen positiven Trend über das gesamte Geschäftsjahr 2025/26 hinweg fort und blieb einer der wesentlichen Wachstumstreiber der Division. Die Nachfrage nach automatisierten Lagersystemen war sowohl in Europa als auch in Nordamerika hoch und spiegelte die zunehmende Bedeutung moderner Logistik- und Automatisierungskonzepte wider.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die Entwicklung der finanziellen Leistungsindikatoren der Metal Forming Division im Geschäftsjahr 2025/26 war durch einen moderaten Rückgang auf der Umsatzseite bei gleichzeitig verbesserter Ergebnisentwicklung geprägt.

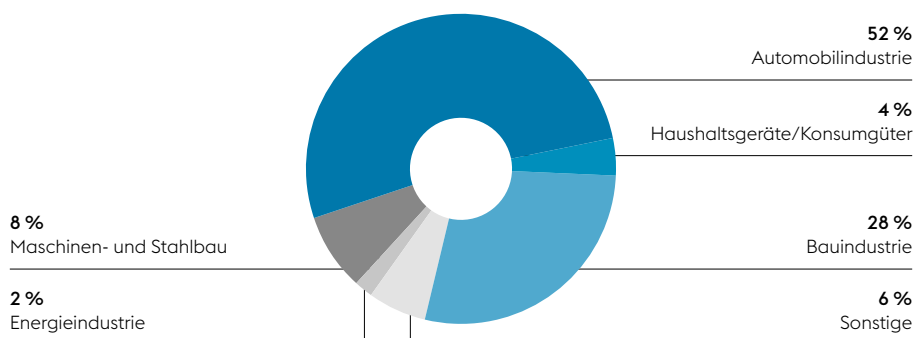
Die Umsatzerlöse der Division verringerten sich um 3,0 % von 3.125,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024/25 auf 3.030,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2025/26. Maßgeblich für diese Entwicklung waren eine verhaltene Nachfrage im Geschäftsbereich Tubes & Sections sowie weiterhin herausfordernde Rahmenbedingungen im Geschäftsbereich Automotive Components. Demgegenüber konnten die beiden kleineren Geschäftsbereiche Precision Strip sowie Warehouse & Rack Solutions ihre Umsatzerlöse im Jahresvergleich steigern. Während sich die Umsatzerlöse verringerten, verbesserten sich die Ergebnisse der Metal Forming Division. Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang, dass in den Vorjahreszahlen negative Einmaleffekte beim EBITDA in Höhe von 45 Mio. EUR sowie beim EBIT im Ausmaß von 87 Mio. EUR enthalten waren. Auf Basis der Berichtszahlen lag das EBITDA im Geschäftsjahr 2025/26 mit 218,1 Mio. EUR (Marge 7,2 %) um 28,8 % über dem Niveau des Vorjahres (169,3 Mio. EUR, Marge 5,4 %). Aufgrund der deutlichen Auswirkungen der im Vorjahr auf den Weg gebrachten Reorganisationsmaßnahmen zeigte der Geschäftsbereich Automotive Components im Jahresvergleich eine signifikante operative Ergebnissteigerung. Einen Zuwachs beim EBITDA verzeichneten darüber hinaus auch die Geschäftsbereiche Precision Strip sowie Warehouse & Rack Solutions. Etwas unter dem Vorjahresergebnis kam Tubes & Sections im aktuellen Berichtszeitraum zu liegen. Insgesamt konnte die Metal Forming Division auch beim EBIT signifikant auf 73,5 Mio. EUR (Marge 2,4 %) zulegen, nachdem im Vorjahr ein negativer Wert von -15,3 Mio. EUR (Marge -0,5 %) ausgewiesen wurde.

Im direkten Vergleich vom 3. mit dem 4. Quartal 2025/26 verzeichnete die Metal Forming Division sowohl auf der Umsatz als auch auf der Ergebnisseite eine positive Entwicklung. Die Umsatzerlöse der Division stiegen um 11,8 % auf 805,2 Mio. EUR, nach 720,1 Mio. EUR im unmittelbaren Vorquartal. Alle vier Geschäftsbereiche leisteten hierzu einen positiven Beitrag, wobei insbesondere Tubes & Sections den stärksten Zuwachs verzeichnete. Die Ausweitung des Geschäftsvolumens spiegelte sich auch in einer deutlichen Ergebnisverbesserung wider. Das EBITDA verzeichnete einen Anstieg um 76,9 % von 44,6 Mio. EUR (Marge 6,2 %) auf 78,9 Mio. EUR (Marge 9,8 %). Das EBIT verbesserte sich im selben Zeitraum von 7,6 Mio. EUR (Marge 1,1 %) auf 41,0 Mio. EUR (Marge 5,1 %). Die stärksten Ergebniszuwächse wurden in den Geschäftsbereichen Tubes & Sections sowie Automotive Components erzielt. Erhebliche Zunahmen beim EBITDA und EBIT verbuchten darüber hinaus auch die Geschäftsbereiche Precision Strip sowie Warehouse & Rack Solutions.

Per 31. März 2026 beschäftigte die Metal Forming Division 10.698 Mitarbeiter:innen (FTE), was einem Abbau um 1,8 % gegenüber dem Vorjahreswert von 10.899 entspricht. Die Abnahme ist maßgeblich auf die Reorganisation im Geschäftsbereich Automotive Components zurückzuführen.

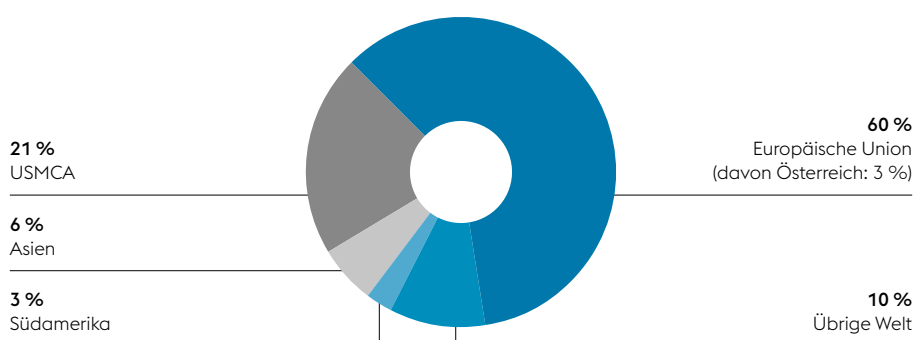
KUND:INNEN DER METAL FORMING DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2025/26



MÄRKTE DER METAL FORMING DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2025/26



QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL FORMING DIVISION

Mio. EUR

| | 1. Quartal 2025/26 | 2. Quartal 2025/26 | 3. Quartal 2025/26 | 4. Quartal 2025/26 | GJ | | Veränderung in % |
|--------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------|---------|---------------------|
| | | | | | 2025/26 | 2024/25 | |
| Umsatzerlöse | 763,6 | 741,2 | 720,1 | 805,2 | 3.030,1 | 3.125,1 | -3,0 |
| EBITDA | 51,4 | 43,2 | 44,6 | 78,9 | 218,1 | 169,3 | 28,8 |
| EBITDA-Marge | 6,7 % | 5,8 % | 6,2 % | 9,8 % | 7,2 % | 5,4 % | |
| EBIT | 16,0 | 8,9 | 7,6 | 41,0 | 73,5 | -15,3 | |
| EBIT-Marge | 2,1 % | 1,2 % | 1,1 % | 5,1 % | 2,4 % | -0,5 % | |
| Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) | 11.051 | 10.934 | 10.613 | 10.698 | 10.698 | 10.899 | -1,8 |