

HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

Mio. EUR	1 Q 2024/25 01.04.-30.06.2024	1 Q 2025/26 01.04.-30.06.2025	Veränderung in %
Umsatzerlöse	825,2	678,5	-17,8
EBITDA	28,6	53,8	88,1
EBITDA-Marge	3,5 %	7,9 %	
EBIT	-10,6	14,9	
EBIT-Marge	-1,3 %	2,2 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) Ende der Periode	13.212	11.587	-12,3

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Im 1. Quartal des Berichtsjahres 2025/26 zeigte die High Performance Metals Division weiterhin eine geteilte Entwicklung. Infolge des anhaltend herausfordernden Marktumfelds hat das Management der Division eine strategische Neuausrichtung beschlossen und bereits im letzten Geschäftsjahr mit dem Verkauf von Buderus Edelstahl in Deutschland umfangreiche Reorganisationsmaßnahmen eingeleitet. Für eine transparentere Darstellung des Geschäftsverlaufs werden nunmehr die Bereiche HPM Production und Value Added Services anhand der Marktentwicklung der nachfolgend angeführten Marktsegmente beschrieben:

- » Tooling
- » Industrials
- » Aerospace and Power Industries
- » Oil & Gas, CPI and Renewables

Das Marktsegment Tooling umfasst Lieferungen von Werkzeugstahl und stellt sowohl mengen- als auch wertmäßig das größte Segment der Division dar. Im 1. Geschäftsquartal 2025/26 herrschte ein anhaltend hoher Wettbewerbs- und Preisdruck. Diesem begegnete das Management der Division mit der Fokussierung des Produktportfolios auf die oberen Qualitätssegmente sowie mit dem konsequenten Ausbau von Value Added Services wie Wärme- bzw. Oberflächenbehandlungen von Werkzeugteilen.

Regional betrachtet präsentierten sich die Bedarfszahlen in Europa im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2025/26 nach wie vor sehr verhalten, wobei hohe Importe von Werkzeugstählen aus China den Markt zusätzlich belasteten. In China selbst fand die High Performance Metals Division eine stabile Nachfrage auf gutem Niveau vor. Zuletzt machte sich jedoch auch hier der zunehmende Preisdruck bemerkbar. In Nordamerika zeigten die Kund:innen aufgrund der schwer einschätzbaren Entwicklung der Zollthematik durch die neue US-Administration ein tendenziell zurückhaltendes Bestellverhalten. In Brasilien, dem wichtigsten Markt am südamerikanischen Kontinent, kam die Nachfragesituation sowohl von Seiten der Konjunkturabkühlung als auch durch deutlich gestiegene Importe – allem voran aus China – unter Druck.

Das Marktsegment Industrials umfasst Lieferungen von Spezialstählen sowie angearbeiteten Teilen und Komponenten an unterschiedliche Branchen weltweit. Diese Produkte finden, anders als im Segment Tooling, direkt Eingang in die Enderzeugnisse der Kund:innen. Ventilstähle und Motorkomponenten in der Branche Automotive stellten sich im 1. Geschäftsquartal 2025/26 anhaltend schwierig dar. Weitgehend zufriedenstellend verlief hingegen die Dynamik in der Branche Food & Beverage (Nahrungsmittel). Erfreulich zeigte sich zudem die Branche MedTech (Medizintechnik) und auch Mining (Bergbau) performte sehr gut.

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. Dabei setzte sich die positive Marktentwicklung in der aktuellen Berichtsperiode weiter fort. Während Airbus auch zu Beginn des Geschäftsjahres 2025/26 der wesentliche Wachstumstreiber blieb, konnte Boeing sukzessive aufholen und die Auslieferung neuer Flugzeuge deutlich steigern.

Das Marktsegment Oil & Gas, CPI & Renewables (Öl und Gas, chemische Prozessindustrie und erneuerbare Energien) umfasst Lieferungen von Sonderwerkstoffen und angearbeiteten Teilen an globale Hersteller von Equipment zur Erdöl- und Erdgasexploration, an die petrochemische Industrie sowie in den Bereich der erneuerbaren Energien. Marktseitig war die aktuelle Berichtsperiode von wirtschaftlicher Unsicherheit, Zöllen und Handelsbeschränkungen geprägt. Dies führte weltweit zu einer teils deutlichen Reduktion von Explorationsaktivitäten. Die Nachfrage aus der petrochemischen Industrie verblieb hingegen auf gutem Niveau. Der Bereich erneuerbare Energien, ein bislang kleiner Teil dieses Segments, konnte in der Berichtsperiode weiter wachsen.

ENTWICKLUNG FINANZKENNZAHLEN

Während die High Performance Metals Division auf der Umsatzseite mit rückläufigen Tendenzen konfrontiert war, konnte sie in den Ergebniskategorien zulegen. Ausschlaggebend für den Rückgang bei den Umsatzerlösen war vor allem das wegfallende Geschäftsvolumen durch den Verkauf des deutschen Werkes Buderus Edelstahl im 4. Quartal 2024/25. Zusätzlich verzeichnete das Kundensegment Öl & Gas verringerte Absatzzahlen. Zunehmende Auslieferungsmengen zeigten sich hingegen im Bereich Aerospace.

Das operative Ergebnis (EBITDA) des Vorjahres war von negativen Einmaleffekten in Höhe von 28 Mio. EUR aus dem Verkaufsprozess von Buderus Edelstahl beeinflusst. Die Implementierung von wesentlichen Maßnahmen zur Senkung von Kosten bzw. zur Steigerung der Effizienz wirkte sich in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld stabilisierend auf die operative Performance aus. Vor diesem Hintergrund verbesserte sich das EBITDA der High Performance Metals Division um 88,1 % von 28,6 Mio. EUR (Marge 3,5 %) im 1. Quartal 2024/25 auf 53,8 Mio. EUR (Marge 7,9 %) im 1. Quartal 2025/26. Das EBIT drehte im gleichen Zeitraum mit 14,9 Mio. EUR (Marge 2,2 %) in den positiven Bereich, nachdem die Division im Vorjahr ein EBIT von -10,6 Mio. EUR aufgewiesen hat.

Vorwiegend durch den Verkauf von Buderus Edelstahl sowie Reorganisationsmaßnahmen in Produktions- und Vertriebsbereichen verringerte sich der Beschäftigtenstand (FTE, Vollzeitäquivalent) der High Performance Metals Division per 30. Juni 2025 um 12,3 % auf 11.587 (13.212 per 30. Juni 2024).