

## STEEL DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER STEEL DIVISION

Mio. EUR	1 Q 2024/25	1 Q 2025/26	Veränderung in %
	01.04.–30.06.2024	01.04.–30.06.2025	
Umsatzerlöse	1.566,1	1.493,8	-4,6
EBITDA	229,7	189,8	-17,4
EBITDA-Marge	14,7 %	12,7 %	
EBIT	164,2	126,1	-23,2
EBIT-Marge	10,5 %	8,4 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) Ende der Periode	10.816	10.586	-2,1

### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

In einem nach wie vor schwierigen europäischen Stahlmarkt konnte die Steel Division ihre bislang gute Performance auch im 1. Quartal des neuen Geschäftsjahres 2025/26 fortsetzen.

Trotz der zunehmend positiven Nachrichtenlage, wie etwa der Ankündigung umfangreicher Infrastrukturinvestitionen in Deutschland oder der neuen europäischen Sicherheitsstrategie, die ebenfalls für eine Reihe von direkten und indirekten positiven Impulsen für die Stahlindustrie sorgen sollte, stagnierte das Wirtschaftswachstum in Europa auch im 1. Geschäftsquartal 2025/26. Dementsprechend verhalten stellte sich die Nachfrage- und Preisdynamik am europäischen Stahlmarkt dar.

Durch die strategische Ausrichtung der Steel Division auf höchstqualitative Stahlbleche für technologisch anspruchsvolle Anwendungen sowie den langfristig aufgebauten Zugang zu Marktsegmenten für Spezialstahlgütern konnte die anhaltend zufriedenstellende Entwicklung auch im neuen Geschäftsjahr fortgesetzt werden.

Die Nachfrage nach Stahlblechen für die **Automobilindustrie** blieb insgesamt stabil. Während die Pkw-Produktionszahlen in Europa gegenüber dem Vorjahr sogar gesunken sind und auch zu Beginn des neuen Geschäftsjahres keine positiven Tendenzen sichtbar wurden, konnte die Steel Division die Mengenerlieferungen auf Basis der hervorragenden Lieferperformance und der aktiven Marktbearbeitung auf einem guten Level halten.

Die **Bauindustrie** stagnierte fortlaufend auf niedrigem Niveau. Weder die Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank noch das teils aufgehellte Sentiment konnten im 1. Quartal 2025/26 positive Impulse geben.

Denselben Trend zeigte die **Hausgeräte- und Konsumindustrie**, die neben den schwachen Neubauprojekten auch unter der insgesamt eingetrübten wirtschaftlichen Stimmung litt.

Neben den privaten Haushalten hielt sich auch die Industrie mit Investitionen zurück, dies führte zu einer geringen Bedarfsentwicklung bei Stahlblechen für die **Maschinenbauindustrie**. Ein Trend, der über das gesamte letzte Geschäftsjahr anhielt und sich auch zu Beginn des neuen Geschäftsjahres bestätigte.

Im **Energiebereich** blieb die äußerst gute Nachfragedynamik fortlaufend bestehen. Hier produziert die Steel Division Hightech-Grobbleche für internationale Pipeline-Projekte und die Offshore-Industrie. Die zunehmende Komplexität der technologischen Anforderungen an die verbauten Materialien bestätigt die Strategie der Steel Division und macht diese zu einem präferierten Lieferanten in diesem Segment.

Nachdem die im Herbst 2025 gewählte US-Administration pauschale Zölle auf sämtliche Importe von Stahl und Aluminium in die Vereinigten Staaten von Amerika erließ, wurden diese am 4. Juni 2025 auf 50 % erhöht. Die Steel Division exportiert lediglich in sehr geringem Umfang Stahlprodukte in die USA. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Qualitäten, die vor Ort nicht produziert werden, wodurch die Kund:innen auf Importe angewiesen sind.

Die für die Stahlherstellung relevanten Rohstoffe wiesen im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2025/26 preislich eine etwas volatile, aber insgesamt rückläufige Entwicklung auf. Eisenerz, als Eisenträger der wichtigste Rohstoff in der Stahlerzeugung, entwickelte sich weitgehend stabil um einen Bereich von in etwa 100 USD pro Tonne. Etwas mehr Dynamik zeigte die Preisentwicklung von metallurgischer Kohle, die im Verlauf des 1. Geschäftsquartals von ca. 170 USD pro Tonne auf zunächst knapp 200 USD pro Tonne anstieg, in der weiteren Folge des Quartals aber wieder auf ca. 180 USD pro Tonne zurückging. Die Preise für Stahlschrott schwankten in der Berichtsperiode leicht um 350 USD pro Tonne.

Die Umsetzung des Projekts greentec steel zur Transformation der Stahlherstellung am Standort Linz verlief auch im 1. Quartal 2025/26 nach Plan.

#### **ENTWICKLUNG FINANZKENNZAHLEN**

Die Umsatzerlöse der Steel Division schwächten sich im Jahresvergleich um 4,6 % von 1.566,1 Mio. EUR im 1. Quartal 2024/25 auf 1.493,8 Mio. EUR im 1. Quartal 2025/26 ab. Während die Versandmengen etwas zulegen konnten, zeigte sich der Preistrend im Jahresvergleich rückläufig. Hingegen wirkte sich im Jahresvergleich der Produktmix im Geschäftsbereich Grobblech vorteilhaft auf die Entwicklung der Umsatzerlöse aus.

Eine Entlastung bei Rohstoffen und Energien sowie eine verbesserte Mengen- und Produktmixsituation konnten den Rückgang der Absatzpreise nicht zur Gänze kompensieren. Entsprechend kam das EBITDA im 1. Quartal 2025/26 mit 189,8 Mio. EUR um 17,4 % unter dem Vorjahreswert von 229,7 Mio. EUR zu liegen. Die EBITDA-Marge ging damit von 14,7 % auf 12,7 % zurück. Das EBIT fiel um 23,2 % von 164,2 Mio. EUR (Marge 10,5 %) auf 126,1 Mio. EUR (Marge 8,4 %).

Bei der Anzahl der Beschäftigten (FTE, Vollzeitäquivalent) verzeichnete die Steel Division per 30. Juni 2025 einen Rückgang um 2,1 % auf 10.586 (Stichtag des Vorjahres: 10.816).

## HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

Mio. EUR	1 Q 2024/25	1 Q 2025/26	Veränderung in %
	01.04.–30.06.2024	01.04.–30.06.2025	
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).

## METAL ENGINEERING DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL ENGINEERING DIVISION

Mio. EUR	1 Q 2024/25 01.04.–30.06.2024	1 Q 2025/26 01.04.–30.06.2025	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.086,4	1.087,0	0,1
EBITDA	132,0	102,0	-22,7
EBITDA-Marge	12,1 %	9,4 %	
EBIT	86,5	54,4	-37,1
EBIT-Marge	8,0 %	5,0 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) Ende der Periode	14.696	15.008	2,1

### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Die Märkte der Metal Engineering Division setzten zu Beginn des neuen Geschäftsjahres ihre bisherige Entwicklung weitgehend fort. Während der Bereich Railway Systems im 1. Quartal 2025/26 anhaltend gut performte, zeigten die einzelnen Produktsegmente des Bereichs Industrial Systems eine geteilte Dynamik.

Die weltweit gute Nachfrage im Geschäftsbereich **Railway Systems** hielt auch im 1. Quartal an. Dabei konnte das Produktsegment Rails (Schienen), dessen Marktschwerpunkt in Europa liegt, seine gute Performance fortsetzen. Die Auslastung des Schienenwerks in Donawitz, Österreich, zeigte sich dementsprechend positiv. Das Produktsegment Turnout Systems (Weichensysteme) ist mit seiner globalen Aufstellung auf allen Kontinenten mit Produktionsniederlassungen präsent. In Europa herrschte in der Berichtsperiode eine gute Nachfrage, insbesondere in den Niederlanden, der DACH-Region sowie im CEE-Raum. Auch in Nordamerika verlief das Quartal insgesamt zufriedenstellend. In Brasilien, Südamerika, war der Bedarf aus dem Schwerlastbereich zuletzt etwas rückläufig. In China präsentierte sich der Markt für Eisenbahninfrastruktur im Berichtszeitraum durchwegs zufriedenstellend. Auch das Produktsegment Signaling (Sensor- und Signaltechnik) konnte seine bislang gute Entwicklung in der neuen Berichtsperiode fortsetzen.

Wie im vergangenen Geschäftsjahr 2024/25 waren die einzelnen Produktsegmente im Bereich **Industrial Systems** von unterschiedlichen Trends gekennzeichnet. Das Produktsegment Wire (Draht) war weiterhin mit schwacher Nachfrage aus den wesentlichen Kundensegmenten Automobil, Bau und Maschinenbau konfrontiert. Lediglich Spezialsegmente wie etwa Spanndrähte für Eisenbahnschwellen liefen gut. Das Produktsegment Tubulars (Nahtlosrohre) wurde im 1. Geschäftsquartal 2025/26 von der Zollthematik der US-Administration dominiert. Für Stahlimporte in die USA, ein wichtiger Absatzmarkt für OCTG-Rohre, gelten seit dem 4. Juni 2025 generell 50 % Zoll. Damit wurde für einige Produkte des Segments der Marktzugang stark eingeschränkt. Das Produktsegment Welding profitierte von seiner breiten globalen Aufstellung und entwickelte sich insgesamt stabil auf gutem Niveau. Während auch hier der europäische Markt weiterhin eine verhaltene Nachfrage zeigte und die nordamerikanischen Kund:innen etwas zurückhaltender agierten, entwickelten sich die Märkte in China, Indien und Südostasien anhaltend sehr gut.

## ENTWICKLUNG FINANZKENNZAHLEN

Mit 1.087,0 Mio. EUR gelang der Metal Engineering Division eine stabile Entwicklung bei den Umsatzerlösen im 1. Quartal 2025/26 (Q1 2024/25: 1.086,4 Mio. EUR). Ein hohes Auslieferungsniveau bei Schienen und Weichensystemen unterstützte die zuwachsenden Umsatzerlöse im Geschäftsbereich Railway Systems. Etwas unter dem Vorjahr entwickelte sich hingegen das Geschäftsvolumen im Produktsegment Tubulars infolge rückläufiger Absatzpreise.

Das EBITDA liegt im 1. Quartal 2025/26 mit 102,0 Mio. EUR (Marge 9,4 %) um 22,7 % unter dem Vorjahreswert von 132,0 Mio. EUR. Zurückzuführen ist die Abschwächung beim operativen Ergebnis insbesondere auf die herausfordernden Rahmenbedingungen in den Produktsegmenten Wire und Tubulars. Das EBIT verminderte sich im gleichen Zeitraum um 37,1 % von 86,5 Mio. EUR im 1. Quartal 2024/25 auf 54,4 Mio. EUR im 1. Quartal 2025/26. Die EBIT-Marge fiel dadurch von 8,0 % auf 5,0 %.

Zum 30. Juni 2025 waren in der Metal Engineering Division 15.008 Mitarbeiter:innen (FTE, Vollzeitäquivalent) beschäftigt. Zum Vergleichstag des vorangegangenen Geschäftsjahres (14.696) ergibt sich somit eine Erhöhung um 2,1 %. Der Anstieg resultiert primär aus den im Vorjahr getätigten Akquisitionen in den Produktsegmenten Welding und Turnout Systems.

## METAL FORMING DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL FORMING DIVISION

Mio. EUR	1 Q 2024/25 01.04.–30.06.2024	1 Q 2025/26 01.04.–30.06.2025	Veränderung in %
Umsatzerlöse	837,2	763,6	-8,8
EBITDA	67,0	51,4	-23,3
EBITDA-Marge	8,0 %	6,7 %	
EBIT	30,9	16,0	-48,2
EBIT-Marge	3,7 %	2,1 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) Ende der Periode	11.379	11.051	-2,9

### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Das Marktumfeld der Metal Forming Division entwickelte sich im 1. Quartal 2025/26 in den jeweiligen Bereichen unterschiedlich. Während Automotive Components mit einer anhaltenden Nachfrageschwäche konfrontiert war, entwickelten sich die übrigen Geschäftsbereiche stabil.

Die Abrufe der Automobilhersteller blieben im 1. Quartal des neuen Geschäftsjahres 2025/26 nach wie vor verhalten. Insbesondere in Europa, und hier vor allem in Deutschland, verzeichnete die Division im Geschäftsbereich **Automotive Components** einen insgesamt schwachen Bedarf. Auch die Nachfragesituation der internationalen Standorte in Südafrika und China trübte sich zunehmend ein. In Nordamerika präsentierten sich die Kundenabrufe vergleichsweise zufriedenstellend, wenn auch etwas unter den Erwartungen. Der Fokus des Managements liegt daher auch im aktuellen Berichtsjahr 2025/26 auf der Umsetzung des umfassenden Reorganisationsprojekts. Die Maßnahmenimplementierung verlief hierbei im 1. Quartal nach Plan.

Der Geschäftsbereich **Tubes & Sections** präsentierte sich zu Beginn des Geschäftsjahres 2025/26 insgesamt sehr solide, wenn auch regional unterschiedlich. Während Großbritannien unter der Schwäche der lokalen Bauindustrie litt, zeigten sich in Kontinentaleuropa positive Impulse auf Nachfrageseite. In Nordamerika war die Marktentwicklung im Zuge der Zolldiskussionen der US-amerikanischen Administration von Volatilität geprägt. Neben einer Konjunkturabkühlung war der Markt in Brasilien, Südamerika, zusätzlich durch hohe Importe aus China belastet. In China konnte die Business Unit die gute Entwicklung des letzten Geschäftsjahres weiter fortsetzen.

Die Nachfrage der europäischen Kund:innen im Geschäftsbereich **Precision Strip** präsentierte sich im 1. Quartal 2025/26 positiv. Nach mehreren Perioden mit schwacher Marktdynamik scheint der Tiefpunkt durchschritten zu sein. Während auch hier die hohen Zölle in den USA Druck auf den Geschäftsbereich ausübten, verlief die Entwicklung in China weiterhin sehr zufriedenstellend.

Im Geschäftsbereich **Warehouse & Rack Solutions** setzte sich der positive Trend zu Beginn des neuen Geschäftsjahres 2025/26 fort. Sowohl in Europa als auch in Nordamerika zeigte sich die Projektlandschaft unverändert gut.

## ENTWICKLUNG FINANZKENNZAHLEN

Bei den Umsatzerlösen weist die Metal Forming Division eine Verminderung um 8,8 % von 837,2 Mio. EUR im 1. Quartal 2024/25 auf 763,6 Mio. EUR im 1. Quartal 2025/26 auf. Insbesondere der Geschäftsbereich Automotive Components war mit stärkeren Einbußen beim Geschäftsvolumen konfrontiert. Überschaubare Rückgänge im Jahresvergleich weist der Geschäftsbereich Tubes & Sections auf, während Precision Strip sowie Warehouse & Rack Solutions eine stabile Tendenz verzeichneten.

Ein ähnliches Bild ergibt sich bei der Analyse auf der Ergebnisseite. Das herausfordernde Umfeld belastete die Ergebnisentwicklung im Geschäftsbereich Automotive Components. Die anderen drei Geschäftsbereiche entwickelten sich hingegen auf einem weitgehend stabilen Niveau. Insgesamt fiel das operative Ergebnis (EBITDA) im Jahresvergleich um 23,3 % von 67,0 Mio. EUR (Marge 8,0 %) im 1. Quartal 2024/25 auf 51,4 Mio. EUR (Marge 6,7 %) im 1. Quartal 2025/26. Das Betriebsergebnis (EBIT) reduzierte sich um 48,2 % von 30,9 Mio. EUR (Marge 3,7 %) auf 16,0 Mio. EUR (Marge 2,1 %).

Die Anzahl der Beschäftigten (FTE) in der Metal Forming Division lag mit 30. Juni 2025 bei 11.051. Im Vergleich zum 30. Juni 2024 (11.379) entspricht das einem Rückgang um 2,9 %. Die Abnahme des Beschäftigtenstandes ist durch die Reorganisation im Geschäftsbereich Automotive Components bedingt.