

## STEEL DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER STEEL DIVISION

Mio. EUR	1 Q		2 Q		1 H		Veränderung in %
	2024/25	2025/26	2024/25	2025/26	2024/25	2025/26	
	01.04.– 30.06.2024	01.04.– 30.06.2025	01.07.– 30.09.2024	01.07.– 30.09.2025	01.04.– 30.09.2024	01.04.– 30.09.2025	
Umsatzerlöse	1.566,1	1.493,8	1.352,0	1.383,0	2.918,1	2.876,8	-1,4
EBITDA	229,7	189,8	165,5	206,4	395,2	396,2	0,3
EBITDA-Marge	14,7 %	12,7 %	12,2 %	14,9 %	13,5 %	13,8 %	
EBIT	164,2	126,1	100,1	143,4	264,3	269,5	2,0
EBIT-Marge	10,5 %	8,4 %	7,4 %	10,4 %	9,1 %	9,4 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) Ende der Periode	10.816	10.586	10.924	10.670	10.924	10.670	-2,3

### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

In einem europäischen Stahlmarkt, der im 1. Halbjahr 2025/26 von insgesamt niedriger Nachfrage, hohen Importen und geringer Auslastung der europäischen Werke gekennzeichnet war, konnte die Steel Division ihre bislang gute Performance weiter fortsetzen.

Die Stimmung am Markt hat sich aufgrund der Ankündigungen verstärkter Maßnahmen zum Schutz des europäischen Marktes vor übermäßigen Importen als Ersatz der bisherigen Safeguard-Regelungen verbessert. Die reale Nachfrage im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/26 hat sich angesichts des weiterhin stagnierenden Wirtschaftswachstums in Europa nicht wesentlich erholt.

Demgegenüber konnte die Steel Division ihre gute Performance im 1. Halbjahr 2025/26 weiter ausbauen. Dies gelang durch die strategische Ausrichtung auf höchstqualitative Stahlbleche für technologisch anspruchsvolle Anwendungen sowie den langfristig aufgebauten Zugang zu spezialisierten Marktsegmenten für Spezialstahlgütern.

Die Nachfrage nach Stahlblechen für die **Automobilindustrie** blieb für die Steel Division stabil und auf einem guten Niveau. Obwohl die PKW-Produktionszahlen in Europa im Vergleich zum Vorjahr weiter zurückgingen, konnte die Steel Division dank ihrer hervorragenden Lieferperformance und aktiven Marktbearbeitung die Liefermengen auf einem guten Level halten.

Die für die Steel Division relevante **Bauindustrie** (Hochbau, Industriebau) stagnierte weiterhin auf niedrigem Niveau. Das inzwischen auf ein wirtschaftsneutrales Niveau gesunkene Zinsniveau hat bislang keine nennenswerten Investitionsimpulse ausgelöst.

Die **Hausgeräte- und Konsumgüterindustrie** blieb weiterhin von einer schwachen Nachfrage geprägt. Neben der insgesamt eingetrübten wirtschaftlichen Stimmung leidet dieser Markt vor allem unter der geringen Zahl an Neubauprojekten.

Auch im **Maschinenbausektor** entwickelte sich die Nachfragedynamik im 1. Halbjahr 2025/26 aufgrund niedriger Investitionen der europäischen produzierenden Industrie sehr zurückhaltend.

Im **Energiebereich** setzte sich die gute Nachfrage im 1. Halbjahr 2025/26 hingegen fort. Die Projektlandschaft für internationale Pipeline-Vorhaben und die Offshore-Industrie zeigten sich weiterhin positiv. Für diesen Markt stellt die Steel Division Hightech-Grobbleche her. Die zunehmende Komplexität der technologischen Anforderungen an die eingesetzten Materialien bestätigt die Strategie der Steel Division und macht sie zu einem bevorzugten Lieferanten in diesem Segment.

Die US-Administration kündigte am 4. Juni 2025, den sie als „Liberation Day“ bezeichnet, pauschale Zölle in Höhe von 50 % auf alle Stahl- und Aluminiumimporte in die Vereinigten Staaten an. Damit schottete die US-Regierung ihren heimischen Markt weitgehend gegen Importe ab. Die Steel Division exportiert nur in sehr geringem Umfang Stahlprodukte in die USA. Dabei handelt es sich ausschließlich um Qualitäten, die in den Vereinigten Staaten nicht produziert werden und deren Nachfrage daher durch Importe gedeckt werden muss.

Die für die Stahlherstellung relevanten Rohstoffe wiesen im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/26 trotz gewisser Schwankungen preislich eine weitgehend stabile Tendenz 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 in der Berichtsperiode zwischen 170 USD und 200 USD pro Tonne schwankte. Die Preise für Stahlschrott bewegten sich in der Berichtsperiode leicht um 350 USD pro Tonne.

Die Umsetzung der ersten Stufe des Projekts greentec steel zur Transformation der Stahlherstellung am Standort Linz verlief im 1. Halbjahr 2025/26 planmäßig.

#### **FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN**

Die Steel Division verzeichnete im 1. Halbjahr 2025/26 im Vergleich mit dem 1. Halbjahr 2024/25 eine stabile Entwicklung bei ihren Kennziffern und konnte damit das sehr gute Vorjahresniveau bestätigen. Die Umsatzerlöse blieben im aktuellen Berichtszeitraum mit 2.876,8 Mio. EUR nur geringfügig um 1,4 % unter dem Vorjahreswert von 2.918,1 Mio. EUR. Während die Division die Versandmengen im Jahresvergleich steigern konnte, schwächten sich die Preise etwas ab.

Ergebnismäßig erreichte die Steel Division im 1. Halbjahr 2025/26 mit einem EBITDA in Höhe von 396,2 Mio. EUR das Niveau vom 1. Halbjahr 2024/25 (395,2 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge stieg damit leicht von 13,5 % auf 13,8 %. Geringere Einsatzkosten bei Rohstoffen und Energien sowie verbesserte Produktions- und Auslieferungsmengen kompensierten das rückläufige Preisniveau. Das EBIT stieg im Jahresverlauf leicht um 2,0 % von 264,3 Mio. EUR (Marge 9,1 %) im Vorjahr auf 269,5 Mio. EUR (Marge 9,4 %).

Im direkten Quartalsvergleich vom 1. mit dem 2. Quartal 2025/26 fielen die Umsatzerlöse um 7,4 % von 1.493,8 Mio. EUR auf 1.383,0 Mio. EUR. Dafür verantwortlich ist ein saisonal bedingt niedrigeres Absatzniveau, wohingegen die Preise weitgehend stabil gehalten werden konnten. Trotz der saisonbedingt verminderten Mengen gelang es der Steel Division das EBITDA von 189,8 Mio. EUR (Marge 12,7 %) im 1. Quartal auf 206,4 Mio. EUR (Marge 14,9 %) im 2. Quartal anzuheben. Ein unter dem Vorquartal liegendes Kostenniveau bei Rohstoffen führte zu einer Steigerung der Bruttomarge. Das EBIT verbesserte sich im gleichen Zeitraum von 126,1 Mio. EUR (Marge 8,4 %) auf 143,4 Mio. EUR (Marge 10,4 %).

Der Beschäftigtenstand (FTE) der Steel Division reduzierte sich per 30. September 2025 um 2,3 % auf 10.670. Zum Stichtag 30. September 2024 weist die Division eine Beschäftigtenzahl von 10.924 aus.

## HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

Mio. EUR	1 Q		2 Q		1 H		Veränderung in %
	2024/25	2025/26	2024/25	2025/26	2024/25	2025/26	
	01.04.– 30.06.2024	01.04.– 30.06.2025	01.07.– 30.09.2024	01.07.– 30.09.2025	01.04.– 30.09.2024	01.04.– 30.09.2025	
Umsatzerlöse	825,2	678,5	794,5	669,1	1.619,7	1.347,6	-16,8
EBITDA	28,6	53,8	-12,8	49,2	15,8	103,0	551,9
EBITDA-Marge	3,5 %	7,9 %	-1,6 %	7,4 %	1,0 %	7,6 %	
EBIT	-10,6	14,9	-51,9	10,8	-62,5	25,7	
EBIT-Marge	-1,3 %	2,2 %	-6,5 %	1,6 %	-3,9 %	1,9 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) Ende der Periode	13.212	11.587	13.202	11.506	13.202	11.506	-12,8

### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Das Marktumfeld der global agierenden High Performance Metals Division war im 1. Halbjahr 2025/26 weitgehend von den Unsicherheiten, ausgelöst durch die restriktive Zollpolitik der neuen US-Administration, geprägt. Dieser Entwicklung begegnet das Management mit gezieltem Kostenmanagement sowie einer konsequent am Markt ausgerichteten Organisation. Die einzelnen Marktsegmente entwickelten sich wie folgt:

Im Marktsegment **Tooling**, das Lieferungen von Werkzeugstahl umfasst und mengen- sowie wertmäßig das größte Segment der Division darstellt, herrschte im 1. Halbjahr 2025/26 anhaltend hoher Wettbewerbs- und Preisdruck. Die Division konzentriert sich gezielt auf die oberen Qualitätssegmente ihres Produktportfolios und baut konsequent Value Added Services aus, wie beispielsweise Wärme- und Oberflächenbehandlungen von Werkzeugteilen. Damit richtet sie ihren Fokus auf erfolversprechende Marktbereiche.

Regional betrachtet zeigte sich der Bedarf im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/26 in Europa weitgehend stabil, jedoch auf einem sehr verhaltenen Niveau. Zusätzlich belasteten hohe Importe von Werkzeugstählen aus China den Markt. In Nordamerika verhielten sich die Kund:innen aufgrund der noch nicht vollständig einschätzbaren Auswirkungen der neu eingeführten Zölle abwartend und bestellten daher zurückhaltend. In Brasilien, dem wichtigsten Markt Südamerikas für die voestalpine, ging die Nachfrage im Verlauf der Berichtsperiode spürbar zurück. Während der brasilianische Markt bereits in der Vergangenheit durch Importe aus China belastet war, verschärften die neu eingeführten US-Zölle diese Problematik zusätzlich. Die Nachfrage in China und Indien blieb im 1. Halbjahr 2025/26 unverändert robust.

Das Marktsegment **Industrials** umfasst überwiegend die Lieferung von Spezialstählen sowie bearbeiteten Komponenten an verschiedene Industriezweige weltweit. Im Unterschied zum Segment Tooling fließen diese Produkte direkt in die Endprodukte der Kunden ein. Im 1. Halbjahr 2025/26 blieb die Nachfrage in der Automobilbranche, insbesondere im Bereich der Ventilstähle und Motorkomponenten, weiterhin zurückhaltend. Dagegen zeigte die Branche Food & Beverage (Nahrungsmittel) eine überwiegend positive Entwicklung, wie auch die Bereiche MedTech (Medizintechnik) und Mining (Bergbau).

Im Marktsegment **Aerospace and Power Industries** (Luftfahrtindustrie und Energiemaschinenbau) beliefert die High Performance Metals Division internationale Kunden mit Sonderwerkstoffen sowie geschmiedeten Teilen und Komponenten. Die positive Marktentwicklung setzte sich im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/26 fort. Die europäische Flugzeugindustrie blieb dabei der wichtigste Wachstumstreiber. Auch die nordamerikanische Flugzeugindustrie konnte ihre Auslieferungen in der Berichtsperiode schrittweise erhöhen und trug somit maßgeblich zur insgesamt guten Entwicklung des Segments bei.

Das Marktsegment **Oil & Gas, CPI & Renewables** (Öl und Gas, chemische Prozessindustrie sowie erneuerbare Energien) umfasst Lieferungen an die Erdöl- und Erdgasexploration, die petrochemische Industrie und den Bereich der erneuerbaren Energien. Im 1. Halbjahr 2025/26 war das Marktumfeld von globaler wirtschaftlicher Unsicherheit, niedrigem Ölpreis, Handelshemmnissen und Zollmaßnahmen geprägt. Vor diesem Hintergrund wurden die Explorationsaktivitäten in der Berichtsperiode weiter zurückgefahren. Die Nachfrage aus der petrochemischen Industrie blieb hingegen weitgehend stabil.

#### FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Bei den Umsatzerlösen zeigt die High Performance Metals Division mit einem Minus um 16,8 % von 1.619,7 Mio. EUR im 1. Halbjahr 2024/25 auf 1.347,6 Mio. EUR im 1. Halbjahr 2025/26 eine rückläufige Tendenz. Dabei ist die Abschwächung auf der Umsatzseite neben herausfordernden Marktbedingungen vor allem auf das wegfallende Geschäftsvolumen durch den Verkauf des deutschen Werkes Buderus Edelstahl im 4. Quartal 2024/25 zurückzuführen.

Das operative Ergebnis (EBITDA) verbesserte sich im Jahresvergleich deutlich: von 15,8 Mio. EUR im 1. Halbjahr 2024/25 (Marge 1,0 %) auf 103,0 Mio. EUR (Marge 7,6 %) im aktuellen 1. Halbjahr 2025/26. Dabei müssen jedoch negative Einmaleffekte in der Höhe von 81 Mio. EUR im EBITDA der Vorjahresperiode berücksichtigt werden. Diese ergaben sich durch Abwertungen von kurzfristigen Vermögenswerten im Zuge des Verkaufsprozesses von Buderus Edelstahl. Das Betriebsergebnis (EBIT) erreichte im aktuellen Halbjahr 2025/26 einen Wert von 25,7 Mio. EUR (Marge 1,9%) wohingegen in der Vergleichsperiode des Vorjahres infolge des Abwertungsbedarfs ein negativer Wert von -62,5 Mio. EUR (Marge -3,9%) ausgewiesen wurde.

Im direkten Quartalsvergleich ergibt sich bei der High Performance Metals Division ein leichter Rückgang bei den Kennziffern, der im Wesentlichen saisonal bedingt ist. Die Umsatzerlöse verminderten sich dabei um 1,4 % von 678,5 Mio. EUR im 1. Quartal 2025/26 auf 669,1 Mio. EUR im 2. Quartal 2025/26 infolge von etwas niedrigeren Absatzmengen. Entsprechend schwächte sich das EBITDA um 8,6 % von 53,8 Mio. EUR (Marge 7,9 %) auf 49,2 Mio. EUR (Marge 7,4 %) ab. Das EBIT liegt im 2. Quartal mit 10,8 Mio. EUR (Marge 1,6 %) um 27,5 % unter dem Wert des unmittelbaren Vorquartals (14,9 Mio. EUR, Marge 2,2 %).

Durch den Verkauf von Buderus Edelstahl sowie Reorganisationsmaßnahmen in Produktions- und Vertriebsbereichen verringerte sich der Beschäftigtenstand (FTE) der High Performance Metals Division per 30. September 2025 um 12,8 % auf 11.506 (13.202 per 30. September 2024).

## METAL ENGINEERING DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL ENGINEERING DIVISION

Mio. EUR	1 Q		2 Q		1 H		Veränderung in %
	2024/25	2025/26	2024/25	2025/26	2024/25	2025/26	
	01.04.– 30.06.2024	01.04.– 30.06.2025	01.07.– 30.09.2024	01.07.– 30.09.2025	01.04.– 30.09.2024	01.04.– 30.09.2025	
Umsatzerlöse	1.086,4	1.087,0	1.095,0	1.018,3	2.181,4	2.105,3	-3,5
EBITDA	132,0	102,0	120,6	89,9	252,6	191,9	-24,0
EBITDA-Marge	12,1 %	9,4 %	11,0 %	8,8 %	11,6 %	9,1 %	
EBIT	86,5	54,4	74,1	42,3	160,6	96,7	-39,8
EBIT-Marge	8,0 %	5,0 %	6,8 %	4,2 %	7,4 %	4,6 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) Ende der Periode	14.696	15.008	14.977	15.186	14.977	15.186	1,4

### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/26 präsentierte sich die Metal Engineering Division insgesamt stabil auf einem guten Niveau. Die Business Unit Railway Systems setzte ihre positive Entwicklung erfolgreich fort. Die Produktsegmente der Business Unit Industrial Systems zeigten hingegen eine differenzierte Entwicklung.

Die Business Unit **Railway Systems** profitierte im 1. Halbjahr 2025/26 weiterhin von einer weltweit guten Nachfrage. Das Produktsegment Rails (Schienen) zeigte im Berichtszeitraum eine stabile Entwicklung auf hohem Niveau, getragen von der aktuell robusten Nachfrage auf dem europäischen Markt.

Das Segment Turnout Systems (Weichensysteme) ist ein globaler Akteur und mit lokalen Produktionsstandorten in allen wichtigen Eisenbahnmärkten weltweit präsent. In Europa blieb die Nachfrage auch im 1. Halbjahr 2025/26 auf einem guten Niveau. Besonders in Zentral- und Osteuropa war die Nachfrage sehr gut. Nordamerika verzeichnete insgesamt eine positive Entwicklung. Gegen Ende des Berichtszeitraums wurde der Eisenbahnmarkt jedoch von deutlich gestiegenen Beschaffungskosten in Folge der von der US-Administration implementierten Zölle belastet. In Brasilien zog die Nachfrage im Verlauf des 1. Halbjahres 2025/26 wieder spürbar an, nachdem sie zu Beginn des Geschäftsjahres etwas abgeflacht war. In China entwickelte sich der Markt für Eisenbahninfrastruktur weitgehend stabil auf zufriedenstellendem Niveau. Auch auf dem afrikanischen Kontinent entwickelten sich die Eisenbahnmärkte im 1. Halbjahr 2025/26 positiv.

Das Produktsegment Signaling (Sensor- und Signaltechnik) setzte seine bislang gute Entwicklung im Berichtszeitraum fort. Die Nachfrage in Europa blieb stabil und wurde durch zusätzliche Lieferungen in den arabischen Raum unterstützt.

Positive Mengeneffekte aus anhaltend hohen Schwellenbedarfen in Zentral- und Osteuropa trugen maßgeblich zu einem erfreulichen Verlauf des Produktsegments Fixations im 1. Halbjahr 2025/26 bei.

Die Entwicklung der Business Unit **Industrial Systems** verlief wie in den Vorperioden je nach Produktsegment unterschiedlich. Das Produktsegment Welding verzeichnete dank seiner breiten globalen Präsenz eine insgesamt stabile Entwicklung auf gutem Niveau. Während die Nachfrage in Europa weiterhin verhalten blieb und es in Nordamerika zu temporären Verschiebungen kam, entwickelten sich die Märkte in China, dem Nahen Osten und Afrika positiv.

Das Produktsegment Tubulars (Nahtlosrohre) war im Berichtszeitraum neben der rückläufigen Nachfrage aufgrund sinkender Aktivitäten in der Öl- und Gasexploration vor allem von der Zollpolitik der US-Administration geprägt. Seit dem 4. Juni 2025 gilt ein nochmalig erhöhter Einfuhrzoll von nunmehr 50 % auf Stahlprodukte in die USA.

Im Produktsegment Wire Technology (Draht) blieb die Nachfrage im 1. Halbjahr 2025/26 in den Hauptbranchen Automobil, Bau und Maschinenbau weiterhin verhalten. Nur Spezialanwendungen wie Spanndrähte für Eisenbahnschwellen und Spezialdrähte für den Windturmbau zeigten einen positiven Bedarfstrend. In diesem Umfeld und der damit verbundenen Wettbewerbsintensität verlief die Geschäftsentwicklung in der Berichtsperiode auf niedrigem, wenn auch stabilem Niveau.

#### **FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN METAL ENGINEERING DIVISION**

Die Umsatzerlöse der Metal Engineering Division gaben im Jahresvergleich um 3,5 % von 2.181,4 Mio. EUR im 1. Halbjahr 2024/25 auf 2.105,3 Mio. EUR im 1. Halbjahr 2025/26 nach. Zurückzuführen ist der Rückgang primär auf ein etwas niedrigeres Preisniveau bei Draht- und Nahtlosrohrprodukten. Was die Absatzmengen betrifft, erreichte die Division hingegen sogar einen leichten Zuwachs im aktuellen Berichtszeitraum.

Das operative Ergebnis (EBITDA) kam im 1. Halbjahr 2025/26 bei 191,9 Mio. EUR (Marge 9,1 %) zu liegen und damit um 24,0 % unter dem Vorjahreswert von 252,6 Mio. EUR (Marge 11,6 %). Während der Geschäftsbereich Railway Systems eine unverändert solide Entwicklung zeigte, musste der Geschäftsbereich Industrial Systems Einbußen hinnehmen. Hervorzuheben sind dabei die schwierigen Marktbedingungen im Produktsegment Wire (Draht) sowie die Belastungen durch die US-Einfuhrzölle bei gleichzeitig rückläufiger Nachfrage im Produktsegment Tubulars (Nahtlosrohre). Das Betriebsergebnis (EBIT) schwächte sich im Jahresvergleich um 39,8 % von 160,6 Mio. EUR (Marge 7,4 %) auf 96,7 Mio. EUR (Marge 4,6 %) ab.

Im direkten Quartalsvergleich vom 1. mit dem 2. Quartal 2025/26 verringerten sich die Umsatzerlöse um 6,3 % von 1.087,0 Mio. EUR auf 1.018,3 Mio. EUR. US-Zölle auf Stahlprodukte, die mit Anfang Juni 2025 auf 50 % erhöht wurden, belasteten die Ergebnisentwicklung im Produktsegment Tubulars im 2. Quartal erheblich. Daneben war das Segment auch mit rückläufigen Preisen bei Nahtlosrohren konfrontiert.

Das EBITDA reduzierte sich im unmittelbaren Quartalsvergleich um 11,9 % von 102,0 Mio. EUR (Marge 9,4 %) auf 89,9 Mio. EUR (Marge 8,8 %). Ausschlaggebend dafür war die Ergebnisperformance im Produktsegment Tubulars infolge des rückläufigen Preis- und Mengenniveaus sowie der zusätzlichen Kostenbelastung durch US-Zölle. Das EBIT ging um 22,2 % von 54,4 Mio. EUR (Marge 5,0 %) auf 42,3 Mio. EUR (Marge 4,2 %) zurück.

Zum 30. September 2025 waren in der Metal Engineering Division 15.186 Mitarbeiter:innen (FTE, Vollzeitäquivalent) beschäftigt. Zum Vergleichstag des vorangegangenen Geschäftsjahres (14.977) ergibt sich ein Anstieg um 1,4 %.

## METAL FORMING DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL FORMING DIVISION

Mio. EUR	1 Q		2 Q		1 H		Veränderung in %
	2024/25	2025/26	2024/25	2025/26	2024/25	2025/26	
	01.04.– 30.06.2024	01.04.– 30.06.2025	01.07.– 30.09.2024	01.07.– 30.09.2025	01.04.– 30.09.2024	01.04.– 30.09.2025	
Umsatzerlöse	837,2	763,6	782,0	741,2	1.619,2	1.504,8	-7,1
EBITDA	67,0	51,4	50,5	43,2	117,5	94,6	-19,5
EBITDA-Marge	8,0 %	6,7 %	6,5 %	5,8 %	7,3 %	6,3 %	
EBIT	30,9	16,0	14,9	8,9	45,8	24,9	-45,6
EBIT-Marge	3,7 %	2,1 %	1,9 %	1,2 %	2,8 %	1,7 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) Ende der Periode	11.379	11.051	11.317	10.934	11.317	10.934	-3,4

### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/26 zeigte sich das Marktumfeld der Metal Forming Division in den einzelnen Segmenten unterschiedlich. Während die Business Unit Automotive Components mit einer anhaltend schwachen Nachfrage konfrontiert war, operierte auch die Business Unit Tubes & Sections unter zunehmend herausfordernden Rahmenbedingungen. Die Geschäftsbereiche Precision Strip und vor allem Warehouse and Rack Solutions entwickelten sich hingegen sehr erfreulich.

Der Geschäftsbereich **Automotive Components** verzeichnete im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/26 eine insgesamt sehr verhaltene Entwicklung. Die Automobilproduktion in Europa blieb weiterhin hinter den Erwartungen zurück. Zudem wirkten sich die teils verlängerten Sommer-Stillstände der OEMs in der 2. Hälfte der Berichtsperiode negativ auf die Abrufe aus. Auch an den internationalen Standorten in Nordamerika und China gestaltete sich das Marktumfeld im 1. Halbjahr 2025/26 herausfordernd. In den USA herrschte aufgrund des neu eingeführten Zollregimes der US-Administration zunehmende Verunsicherung auf Kundenseite. In China befinden sich die Kunden der Metal Forming Division in einem intensiven Wettbewerb um Marktanteile.

Das im vorangegangenen Geschäftsjahr initiierte umfassende Reorganisationsprojekt des Geschäftsbereichs befindet sich planmäßig in Umsetzung.

Der Geschäftsbereich **Tubes & Sections** zeigte sich in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2025/26 insgesamt solide, jedoch verlor die Nachfrage vor allem mengenmäßig mit Fortlauf des Berichtszeitraums an Dynamik. In Großbritannien kam die seit Längerem schwächelnde Bauindustrie weiterhin nicht in Schwung. In Kontinentaleuropa verflachte über den Sommer die zarte Konjunktüreuphorie vom Beginn des Geschäftsjahres und in weiterer Folge wurden Investitionsprojekte verschoben. Die Nachfrage nach Spezialprofilen für Nutzfahrzeuge und Busse befindet sich auf einem befriedigenden Niveau, zu Ende des Geschäftsjahres wird ein leichtes Anziehen des Segments erwartet. In Nordamerika führte die Handelspolitik der US-Administration zu Verunsicherung auf Kundenseite und damit rückläufigen Auftragsvergaben. In Brasilien bremste sich die Nachfrage in manchen Märkten angesichts der allgemeinen Konjunkturabkühlung ebenfalls ein. In China blieb die Nachfrage auf gutem Niveau, jedoch intensivierte sich der Preisdruck im Verlauf des 1. Halbjahres 2025/26.

Der Geschäftsbereich **Precision Strip** entwickelte sich im 1. Halbjahr 2025/26 insgesamt positiv. Insbesondere in der 2. Hälfte des Berichtszeitraums belebten sich die Märkte in Europa und Nordamerika etwas. Die bisher erfreuliche Entwicklung in China setzte sich weiter fort, allerdings sorgte das Zollregime der US-Administration für zunehmende Verunsicherung.

Im Geschäftsbereich **Warehouse & Rack Solutions** setzte sich der positive Trend auch im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/26 weiter fort. Die Projektlandschaft für automatisierte Läger blieb sowohl in Europa als auch in Nordamerika auf hohem Niveau.

#### **FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN**

Die Metal Forming Division war im aktuellen Berichtszeitraum mit rückläufigen Umsatzerlösen konfrontiert, die sich um 7,1 % von 1.619,2 Mio. EUR im 1. Halbjahr 2024/25 auf 1.504,8 Mio. EUR im 1. Halbjahr 2025/26 verringerten. Betroffen von Umsatzrückgängen waren mit Tubes & Sections sowie Automotive Components die beiden größeren Geschäftsbereiche der Division. Bei Automotive Components wurden im Vorjahr aufgrund des strukturell sehr herausfordernden Marktumfeldes Kapazitätsanpassungen vorgenommen. Die beiden kleineren Geschäftsbereiche Precision Strip und Warehouse & Rack Solutions konnten das Umsatzniveau stabil halten.

Beim EBITDA ergibt sich im Jahresvergleich ein Minus von 19,5 % von 117,5 Mio. EUR (Marge 7,3 %) im 1. Halbjahr 2024/25 auf 94,6 Mio. EUR (Marge 6,3 %) im 1. Halbjahr 2025/26. Die operativen Ergebnisse in den Geschäftsbereichen Tubes & Sections sowie Automotive Components liegen in der aktuellen Berichtsperiode unter den Werten des Vorjahres. Das EBIT fiel mit 24,9 Mio. EUR (Marge 1,7 %) um 45,6 % geringer aus (Vorjahr: 45,8 Mio. EUR, Marge 2,8 %).

Im direkten Quartalsvergleich vom 1. mit dem 2. Quartal 2025/26 gaben die Umsatzerlöse um 2,9 % von 763,6 Mio. EUR auf 741,2 Mio. EUR nach. Neben der üblichen Sommersaisonalität im Automobilbereich fiel auch das Geschäftsvolumen bei Tubes & Sections geringer aus. Der Geschäftsbereich Warehouse & Rack Solutions konnte hingegen das Umsatzniveau anheben. Das EBITDA reduzierte sich im unmittelbaren Quartalsvergleich um 16,0 % von 51,4 Mio. EUR (Marge 6,7 %) auf 43,2 Mio. EUR (Marge 5,8 %). Das EBIT der Division verringerte sich im gleichen Zeitraum um 44,4 % von 16,0 Mio. EUR (Marge 2,1 %) auf 8,9 Mio. EUR (Marge 1,2 %).

Die Anzahl der Beschäftigten (FTE, Vollzeitäquivalent) in der Metal Forming Division lag mit 30. September 2025 bei 10.934. Im Vergleich zum 30. September 2024 (11.317) entspricht das einem Rückgang um 3,4 %. Die Abnahme des Beschäftigtenstandes ist durch die Reorganisation im Geschäftsbereich Automotive Components bedingt.