

Im unmittelbaren Quartalsvergleich verzeichnete die Steel Division bei den Umsatzerlösen einen Rückgang um 4,3 % von 1.383,0 Mio. EUR im 2. Quartal 2025/26 auf 1.323,5 Mio. EUR im 3. Quartal 2025/26. Ausschlaggebend dafür waren insbesondere eine leicht rückläufige Entwicklung bei den Absatzmengen sowie beim Produktmix. Vor diesem Hintergrund schwächte sich das operative Ergebnis (EBITDA), ausgehend von dem sehr guten Niveau des 2. Quartals 2025/26 (206,4 Mio. EUR, Marge 14,9 %) um 13,4 % auf 178,8 Mio. EUR (Marge 13,5 %) im 3. Quartal 2025/26 ab. Das Betriebsergebnis (EBIT) reduzierte sich im gleichen Zeitraum um 18,0 % von 143,4 Mio. EUR (Marge 10,4 %) auf 117,6 Mio. EUR (Marge 8,9 %).

Der Beschäftigtenstand (FTE) der Steel Division reduzierte sich per 31. Dezember 2025 um 1,0 % auf 10.600. Zum Stichtag 31. Dezember 2024 weist die Division eine Beschäftigtenzahl von 10.705 aus.

## HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

Mio. EUR

	1 Q 2025/26 01.04.– 30.06.2025	2 Q 2025/26 01.07.– 30.09.2025	3 Q 2025/26 01.10.– 31.12.2025	1 Q – 3 Q		Verän- derung in %
				2025/26 01.04.– 31.12.2025	2024/25 01.04.– 31.12.2024	
Umsatzerlöse	678,5	669,1	657,1	2.004,7	2.385,2	-16,0
EBITDA	53,8	49,2	48,5	151,5	57,6	163,0
EBITDA-Marge	7,9 %	7,4 %	7,4 %	7,6 %	2,4 %	
EBIT	14,9	10,8	11,5	37,2	-62,5	
EBIT-Marge	2,2 %	1,6 %	1,7 %	1,9 %	-2,6 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) Ende der Periode	11.587	11.506	11.214	11.214	13.042	-14,0

### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2025/26 sah sich die global tätige High Performance Metals Division einem anhaltend unsicheren Marktumfeld gegenüber. Neben der Konjunkturschwäche in Europa waren dafür auch die restriktiven handelspolitischen Maßnahmen der US-Administration verantwortlich. Das Management reagierte auf diese Rahmenbedingungen mit einem konsequenten Kostenmanagement sowie einer verbesserten marktorientierten Ausrichtung der Organisation, um Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig abzusichern. Die Entwicklung der einzelnen Marktsegmente stellte sich im Berichtszeitraum wie folgt dar:

Im Marktsegment **Tooling**, das sich auf Lieferungen von Werkzeugstahl fokussiert und mengen- und wertmäßig das größte Geschäftsfeld der High Performance Metals Division ist, bestand im bisherigen Geschäftsjahr 2025/26 ein unverändert intensiver globaler Wettbewerbs- und Preisdruck. Das Segment legt seinen Schwerpunkt verstärkt auf die oberen Qualitätssegmente des Produktportfolios und baut sein Angebot an Value-Added-Services konsequent aus, darunter insbesondere Wärme- und Oberflächenbehandlungen von Werkzeugkomponenten. Mit dieser strategischen Ausrichtung wird die Marktposition in attraktiven, margenstarken Kundensegmenten gefestigt.

In Europa zeigte sich die Nachfrage in den ersten drei Quartalen 2025/26 weitgehend stabil, allerdings weiterhin auf einem sehr gedämpften Niveau. In Nordamerika agierten Kund:innen nach Einführung der US-Zölle zu Beginn des Geschäftsjahres zurückhaltend und reduzierten ihre Bestellmengen entsprechend. Im weiteren Verlauf der Berichtsperiode wurde das amerikanische Marktumfeld für die High Performance Metals Division zunehmend herausfordernder. Lediglich in Produktsegmenten mit geringem Wettbewerb mit lokalen Anbieter:innen konnte eine positive Dynamik festgestellt werden.

In Brasilien, dem für die voestalpine bedeutendsten Markt Südamerikas, ging die Nachfrage im Verlauf des Berichtszeitraums spürbar zurück. Die bereits zuvor bestehende Belastung durch chinesische Importe wurde durch die US-Zollpolitik weiter verschärft und die Marktdynamik hat sich im Verlauf der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2025/26 weiter abgeschwächt. Demgegenüber blieb die Nachfrageentwicklung in China in den ersten drei Quartalen des Geschäftsjahres 2025/26 unverändert robust auf sehr zufriedenstellendem 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 diese Produkte unmittelbar in den Endprodukten der Kund:innen Anwendung. Im bisherigen Geschäftsjahr 2025/26 blieb die Nachfrage aus der Automobilindustrie, insbesondere im Bereich von Ventilstählen und Motorkomponenten, weiterhin verhalten. Zusätzlich trugen im Verlauf der Berichtsperiode die handelspolitischen Maßnahmen der US-Administration sowie intensiver Wettbewerbsdruck aus Asien nicht zu einer Verbesserung der Lage bei. Demgegenüber zeigte sich die Entwicklung in den Branchen Food & Beverage (Nahrungsmittel), MedTech (Medizintechnik) sowie Mining (Bergbau) in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2025/26 überwiegend positiv.

Die High Performance Metals Division beliefert im Segment **Aerospace and Power Industries** internationale Kund:innen mit Sonderwerkstoffen sowie geschmiedeten Teilen und Komponenten. In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2025/26 war eine anhaltend positive Nachfrageentwicklung zu verzeichnen. Die europäische Flugzeugindustrie blieb der zentrale Wachstumstreiber, während durch die im Verlauf des Geschäftsjahres wieder gestiegenen Produktionszahlen der amerikanischen Flugzeugindustrie zusätzliche positive Impulse brachten.

Das Marktsegment **Oil & Gas, CPI & Renewables** (Öl und Gas, chemische Prozessindustrie sowie erneuerbare Energien) umfasst Lieferungen an die Erdöl- und Erdgasexploration, die chemische Prozessindustrie sowie Anwendungen im Bereich erneuerbarer Energien. In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2025/26 führten globale wirtschaftliche Unsicherheiten, ein niedriger Ölpreis und handels- sowie zollpolitische Maßnahmen zu einem Rückgang der Explorationsaktivitäten. Der anhaltende Preisdruck sowie hohe Lagerbestände auf Kundenseite belasteten das Segment im Berichtszeitraum spürbar. Demgegenüber zeigte die petrochemische Industrie weiterhin eine stabile Nachfrage.

## ENTWICKLUNG FINANZKENNZAHLEN

Die Umsatzerlöse der High Performance Metals Division zeigten sich im Jahresvergleich rückläufig. Konkret fielen sie um 16,0 % von 2.385,2 Mio. EUR in den ersten drei Quartalen 2024/25 auf 2.004,7 Mio. EUR in den ersten drei Quartalen 2025/26. Dabei ist zu berücksichtigen, dass in den Vorjahreszahlen das deutsche Werk Buderus Edelstahl, das im Jänner 2025 devestiert wurde, noch enthalten war. Darüber hinaus wirkten sich rückläufige Versandmengen im aktuellen Berichtszeitraum auf die Umsatzentwicklung im Zeitvergleich aus.

Das Ergebnisniveau entwickelte sich hingegen deutlich positiv. So konnte die Division das operative Ergebnis (EBITDA) um 163,0 % von 57,6 Mio. EUR im Vorjahr auf 151,5 Mio. EUR im aktuellen Berichtszeitraum steigern. Zu erwähnen ist, dass im Vorjahres-EBITDA negative Einmaleffekte in Höhe von 81 Mio. EUR inkludiert sind. Diese resultieren aus dem Abwertungsbedarf von kurzfristigen Vermögenswerten im Zusammenhang mit dem Verkaufsprozess von Buderus Edelstahl. Umfassende Maßnahmen zur Effizienzsteigerung sowie zur Kostensenkung wirkten sich unterstützend auf die Ergebnisperformance aus. Das Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich in den ersten drei Quartalen 2025/26 auf 37,2 Mio. EUR (Marge 1,9 %), nachdem es in den ersten drei Quartalen 2024/25 bei -62,5 Mio. EUR (Marge -2,6 %) zu liegen kam.

Im unmittelbaren Quartalsvergleich weist die High Performance Metals Division bei den Umsatzerlösen zwar eine leichte Abschwächung auf, zeigt hingegen auf der Ergebnisseite eine sehr stabile Tendenz. Im Einzelnen verminderten sich die Umsatzerlöse um 1,8 % von 669,1 Mio. EUR im 2. Quartal 2025/26 auf 657,1 Mio. EUR im 3. Quartal 2025/26. Niedrigere Absatzmengen konnten nur zum Teil durch ein höheres Preisniveau kompensiert werden. Das EBITDA blieb im aktuellen Berichtsquartal mit 48,5 Mio. EUR (Marge 7,4 %) nahezu unverändert verglichen mit dem 2. Quartal 2025/26 (49,2 Mio. EUR, Marge 7,4 %). Ebenfalls stabil entwickelte sich im gleichen Zeitraum das EBIT von 10,8 Mio. EUR (Marge 1,6 %) auf 11,5 Mio. EUR (Marge 1,7 %).

Als Folge des Verkaufs von Buderus Edelstahl sowie Reorganisationsmaßnahmen in Produktions- und Vertriebsbereichen verringerte sich der Beschäftigtenstand (FTE) der High Performance Metals Division per 31. Dezember 2025 um 14,0 % auf 11.214 (13.042 per 31. Dezember 2024).

## METAL ENGINEERING DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL ENGINEERING DIVISION

Mio. EUR

	1 Q 2025/26 01.04.– 30.06.2025	2 Q 2025/26 01.07.– 30.09.2025	3 Q 2025/26 01.10.– 31.12.2025	1 Q – 3 Q		Verän- derung in %
				2025/26 01.04.– 31.12.2025	2024/25 01.04.– 31.12.2024	
Umsatzerlöse	1.087,0	1.018,3	983,7	3.089,0	3.177,9	-2,8
EBITDA	102,0	89,9	77,5	269,4	348,1	-22,6
EBITDA-Marge	9,4 %	8,8 %	7,9 %	8,7 %	11,0 %	
EBIT	54,4	42,3	29,5	126,2	209,6	-39,8
EBIT-Marge	5,0 %	4,2 %	3,0 %	4,1 %	6,6 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) Ende der Periode	15.008	15.186	14.992	14.992	14.789	1,4

### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2025/26 setzte sich die solide Entwicklung der Metal Engineering Division fort. In der Business Unit Railway Systems waren saisonale Effekte der Wintermonate erkennbar, insgesamt präsentierte sich das Segment aber unverändert positiv. In der Business Unit Industrial Systems wiesen die einzelnen Produktsegmente hingegen heterogene Entwicklungen auf.

Die Nachfrage nach Produkten der Business Unit Railway Systems blieb im Verlauf der ersten drei Quartale des Geschäftsjahres 2025/26 unverändert positiv mit der über den Winter üblichen Abschwächung.

Das Produktsegment Rails (Schienen) setzte im Berichtszeitraum seine stabile Entwicklung auf hohem Niveau fort. Der wesentliche Treiber dafür war Europa mit guter Nachfrage insbesondere in Südosteuropa und im DACH-Raum. Im 3. Quartal des Geschäftsjahres 2025/26 waren neben dem üblichen saisonalen Nachfragerückgang auch geringere Projektvergaben aus dem CEE-Raum feststellbar. Erstmals gewonnene Aufträge aus Nordamerika konnten dies jedoch weitgehend kompensieren.