

STEEL DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER STEEL 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	1.493,8	1.383,0	1.323,5	4.200,3	4.254,6	-1,3
EBITDA	189,8	206,4	178,8	575,0	524,6	9,6
EBITDA-Marge	12,7 %	14,9 %	13,5 %	13,7 %	12,3 %	
EBIT	126,1	143,4	117,6	387,1	326,9	18,4
EBIT-Marge	8,4 %	10,4 %	8,9 %	9,2 %	7,7 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent) Ende der Periode	10.586	10.670	10.600	10.600	10.705	-1,0

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Trotz eines europäischen Stahlmarktes, der im bisherigen Geschäftsjahr 2025/26 von verhaltener Nachfrage, hohen Importvolumina und einer geringen Auslastung der Produktionskapazitäten geprägt war, konnte die Steel Division ihre sehr gute Performance auch in den ersten drei Quartalen 2025/26 fortführen.

Die Vorschläge für neue Post-Safeguard-Maßnahmen, welche die Mitte 2026 auslaufenden Safeguard-Regeln ersetzen sollen, wurden vom europäischen Stahlmarkt positiv aufgenommen. Die neuen Bestimmungen sehen deutlich effektivere Schutzmechanismen vor und sind eine Reaktion auf die zunehmende Abschottung vieler Märkte gegenüber den weltweit weiterhin hohen Überkapazitäten, insbesondere in Asien. Die formale Inkraftsetzung wird nach der noch ausstehenden Zustimmung des EU-Parlaments sowie des Europäischen Rates bis spätestens Sommer 2026 erwartet.

Das Inkrafttreten des europäischen CBAM-Systems (Carbon Border Adjustment Measures) zum 1. Jänner 2026 stellt ebenso eine grundsätzlich positive Entwicklung für die europäische Stahlindustrie dar. Dieses System soll eine Gleichstellung auf dem europäischen Markt hinsichtlich CO₂-Kosten zwischen importiertem Stahl und in Europa produziertem Stahl bewirken. Für die Sicherstellung der maximalen Wirksamkeit von CBAM sind jedoch noch Anpassungen u.a. hinsichtlich Umgehungsschutz und Exportregelungen sowie die Erweiterung um nachgelagerte Produkte wie Komponenten, Bauteile, Maschinen etc. notwendig. Entsprechende Vorschläge der EU-Kommission liegen vor, die Umsetzungen sind jedoch noch offen.

Infolgedessen hat sich die Stimmung zu Ende der Berichtsperiode verbessert, obwohl die reale Nachfrage aufgrund der weiterhin schwachen Gesamtwirtschaft in Europa kaum verändert niedrig blieb.

In diesem Umfeld konnte die Steel Division ihre gute Entwicklung weiter fortsetzen. Dies gelang durch die klare Ausrichtung auf hochwertige Stahlbleche für technologisch anspruchsvolle Anwendungen sowie den gezielten Zugang zu Premium-Marktsegmenten, die besonders hohe Anforderungen an Materialqualität und technische Expertise stellen.

In der **Automobilindustrie** blieb die Nachfrage nach Stahlblechen „made by voestalpine“ weiterhin robust. Obwohl die europäischen Produktionszahlen für Pkw im Vergleich zum Vorjahr zurückgingen, konnte die Steel Division die Liefermengen dank hoher Liefertreue und einer aktiven Marktbearbeitung konstant auf gutem Niveau halten.

Die für Steel Division relevante **Bauindustrie**, insbesondere im Hoch- und Industriebau, zeigte sich weiterhin zurückhaltend. Das Zinsniveau, das inzwischen auf ein wirtschaftsneutrales Niveau gesunken ist, hat bisher noch nicht zu einer Belebung der Bau- und Investitionstätigkeit geführt.

Die Nachfrage in der **Hausgeräte- und Konsumgüterindustrie** blieb auch in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2025/26 weiterhin gedämpft.

Im bisherigen Geschäftsjahr blieb die Nachfrage in der **Maschinenbauindustrie** durchgehend auf einem niedrigen Niveau. Diese Entwicklung ist vor allem auf die zurückhaltenden Investitionen der europäischen Industrie zurückzuführen.

Der **Energiebereich** blieb in den ersten drei Quartalen 2025/26 weiterhin eine wichtige Säule der positiven Gesamtentwicklung der Steel Division. Die Projektlandschaft für internationale Pipeline-Vorhaben und die Offshore-Industrie entwickelte sich unverändert positiv. Die komplexen Anforderungen in Pipeline- und Offshore-Projekten bestätigen die Spezialisierung der Steel Division auf hochwertige Grobbleche sowie ihre Rolle als führender Anbieter in diesem Segment.

Mit der Einführung pauschaler Zölle von 50 % auf Stahl- und Aluminiumimporte hat die US-Regierung seit Juni 2025 den US-amerikanischen Markt weitgehend abgeschirmt. Für die Steel Division bleiben die direkten Auswirkungen überschaubar, da die Exporte in die USA nur einen sehr kleinen Anteil ausmachen und sich auf Spezialgütern beschränken, die aufgrund fehlender lokaler amerikanischer Produktion importiert werden müssen.

Die für die Stahlherstellung relevanten Rohstoffe wiesen preislich über weite Strecken eine weitgehend stabile Tendenz auf und zeigten erst gegen Ende der Berichtsperiode einen Anstieg. Eisenerz, als Eisenträger der wichtigste Rohstoff in der Stahlerzeugung, entwickelte sich weitgehend stabil um einen Bereich von in etwa 100 USD pro Tonne mit steigender Tendenz im 3. Quartal 2025/26. Etwas mehr Dynamik zeigte die Preisentwicklung von metallurgischer Kohle, die im Verlauf der Berichtsperiode von etwa 180 USD auf etwa 210 USD pro Tonne per Ende des 3. Geschäftsquartals anstieg. Die Preise für Stahlschrott bewegten sich in der Berichtsperiode um den Bereich von 350 USD pro Tonne.

Die laufende Umsetzung der ersten Etappe des Transformationsprojekts greentec steel am Standort Linz erfolgte im Berichtszeitraum wie geplant.

ENTWICKLUNG FINANZKENNZAHLEN

Die Umsatzerlöse der Steel Division verminderten sich im Jahresvergleich geringfügig um 1,3 % von 4.254,6 Mio. EUR in den ersten drei Quartalen 2024/25 auf 4.200,3 Mio. EUR in den ersten drei Quartalen 2025/26. Der Division gelang es, die Versandmengen trotz einer weiter verhaltenen Stahlnachfrage in Europa auszuweiten. Das Preisniveau flachte sich im Jahresvergleich hingegen etwas ab. Das EBITDA verbesserte sich dennoch um 9,6 % von 524,6 Mio. EUR (Marge 12,3 %) im Vorjahr auf 575,0 Mio. EUR (Marge 13,7 %) im aktuellen Berichtszeitraum. Positiv auf die operative Ergebnisentwicklung wirkten sich dabei die höheren Auslieferungsmengen aus. Die rückläufigen Preise konnten durch niedrigere Rohstoffkosten teilweise kompensiert werden. Das EBIT der Steel Division legte um 18,4 % von 326,9 Mio. EUR in den ersten drei Quartalen 2024/25 auf 387,1 Mio. EUR in den ersten drei Quartalen 2025/26 zu. Damit stieg die EBIT-Marge von 7,7 % auf 9,2 %.

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.