

STEEL DIVISION

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Die Steel Division konnte sich im Geschäftsjahr 2024/25 gegen den Trend eines überaus schwierigen europäischen Stahlmarkts sehr gut behaupten.

Vor dem Hintergrund eines stagnierenden Wirtschaftswachstums in Europa, mit einer deutlich schrumpfenden Industrieproduktion und zurückgehenden Investitionsvolumina, zeigte der europäische Stahlmarkt eine geringe Nachfrage und über weite Strecken rückläufige Stahlpreise bei gleichzeitig anhaltend hohen Importmengen.

Durch die strategische Ausrichtung der Steel Division auf höchstqualitative Stahlbleche für technologisch anspruchsvolle Anwendungen sowie den langfristig aufgebauten Zugang zu Marktsegmenten für Spezialstahlgütern konnte im Geschäftsjahr 2024/25 eine insgesamt sehr zufriedenstellende Entwicklung ausgewiesen werden, obwohl einzelne Marktsegmente von schwacher Nachfrage gekennzeichnet waren.

Der Bedarf an Stahlblechen für die europäische **Automobilindustrie** war im 1. Halbjahr 2024/25 solide. Trotz einer insgesamt rückläufigen Automobilproduktion in Europa konnten die Lieferungen in diesem Segment durch aktive Marktbearbeitung und eine hervorragende Lieferperformance der Steel Division weitgehend stabil gehalten werden. Nach dem Sommer 2024 verringerte sich die Mengennachfrage im Zuge der Gewinnwarnungen namhafter Automobilhersteller rasch recht deutlich, verbesserte sich jedoch gegen Ende des Geschäftsjahres 2024/25 wieder etwas.

Die **Bauindustrie** stagnierte über das gesamte Geschäftsjahr 2024/25 auf niedrigem Niveau. Obwohl die Europäische Zentralbank (EZB) bereits im ersten Geschäftsquartal den Zinssenkungszyklus einleitete und bis zum Ende der Berichtsperiode die Leitzinsen nahezu auf den neutralen Bereich gesenkt hat, wies der zinssensitive Bausektor keine wesentlichen Belebungsimpulse auf.

Ebenfalls auf niedrigem Niveau verharrte die **Hausgeräte- und Konsumgüterindustrie**. Neben der schlechten wirtschaftlichen Stimmung, die über den Verlauf des gesamten Geschäftsjahres 2024/25 auf das Konsumverhalten drückte, waren hierfür auch die geringen Neubauprojekte mit entsprechend reduzierten Einrichtungsaktivitäten verantwortlich. Zudem sind in diesem Segment noch immer die Folgen aus dem Boom der COVID-19-Pandemie spürbar, als viele Menschen in neue Haushaltsgeräte investierten.

Sowohl von der geringen Industrieproduktion in Europa als auch von der generellen Investitionszurückhaltung war die **Maschinenbauindustrie** betroffen. Dies führte über die gesamte Berichtsperiode zu einer geringen Nachfrage in diesem Segment.

Im **Energiebereich** produziert die Steel Division High-Tech-Grobbleche für internationale Pipeline-Projekte und die Offshore-Industrie. Dieser Markt zeigte über das gesamte Geschäftsjahr 2024/25 eine sehr gute Nachfragedynamik. Die zunehmende Komplexität der technologischen Anforderungen an die verbauten Materialien bestätigt die Strategie der Steel Division und macht diese zu einer präferierten Lieferantin in diesem Segment.

Gegen Ende des Geschäftsjahres 2024/25 erließ die neu gewählte US-Administration Zölle in Höhe von 25 % auf alle Importe von Stahl und Aluminium in die Vereinigten Staaten von Amerika. Derartige Zölle waren auch schon 2018 unter dem Titel Sec. 232 verhängt worden und sind daher kein Novum. Die Steel Division exportiert lediglich in sehr geringem Umfang Stahlprodukte in die USA. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Qualitäten, die in den USA nicht produziert werden, wodurch die Kund:innen auf Importe angewiesen sind.

Die für die Stahlherstellung relevanten Rohstoffe wiesen im Geschäftsjahr 2024/25 vergleichsweise geringe Preisschwankungen auf. Eisenerz, als Eisenträger der wichtigste Rohstoff in der Stahlerzeugung, entwickelte sich preislich weitgehend stabil um einen Bereich von in etwa 100 USD pro Tonne. Etwas mehr Bewegung zeigte die Preisentwicklung von metallurgischer Kohle, die im Verlauf des Geschäftsjahres von ca. 230 USD pro Tonne auf ca. 170 USD pro Tonne zurückging. Die Preise für Stahlschrott endeten in der Berichtsperiode mit knapp unter 400 USD pro Tonne in etwa auf dem Niveau wie zu Beginn des Geschäftsjahres und gaben lediglich im Herbst 2024 zwischenzeitlich auf 340 USD pro Tonne nach.

Die Umsetzung des Projekts greentec steel zur Transformation der Stahlherstellung am Standort Linz verlief im Geschäftsjahr 2024/25 sowohl zeitlich als auch budgetär nach Plan. Ein bedeutender Meilenstein im Geschäftsjahr 2024/25 war der offizielle Spatenstich für die Errichtung des 220-kV-Versorgungsrings durch den Stromnetzbetreiber Austrian Power Grid (APG) nach der Bestätigung des positiven Bescheids der Umweltverträglichkeitsprüfung (UVP). Auf Seiten der Steel Division wurden die Bauarbeiten für die Stromanbindung begonnen und die Aufträge zur Errichtung der Stahlbauhallen für das neue Elektrostahlwerk vergeben.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

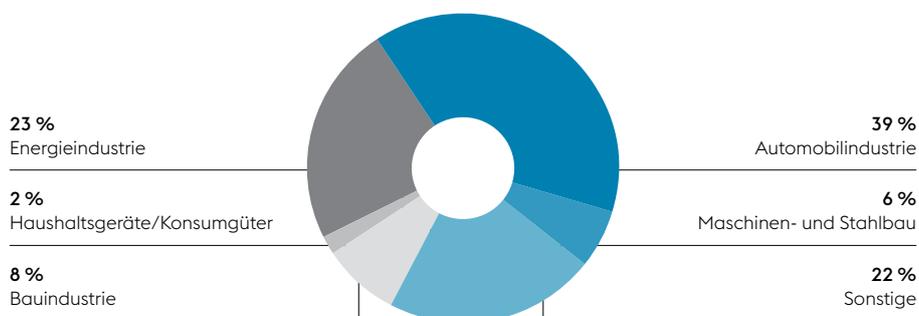
Die Steel Division weist bei den Umsatzerlösen im Jahresvergleich eine Verminderung um 4,7 % von 6.087,8 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023/24 auf 5.799,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024/25 auf. Rückläufige Rohstoffkosten in Kombination mit einem verhaltenen wirtschaftlichen Umfeld wirkten sich dämpfend auf das Preisniveau bei Flachstahlprodukten aus. Die Versandmengen schwächten sich im Vergleich mit dem Vorjahr ebenfalls etwas ab. Ein positiver Effekt auf die Umsatzerlöse ergibt sich aus einem besseren Produktmix durch die Ausweitung der Lieferungen von High-Tech-Grobblechen für den Energiesektor. Diese sehr gute Entwicklung im Energiebereich zeigt sich auch auf der Ergebnisseite. Die Performance der Steel Division wurde darüber hinaus auch durch die Umsetzung von umfassenden kostensenkenden und effizienzsteigernden Maßnahmen unterstützt. So konnte die Steel Division das operative Ergebnis (EBITDA) trotz herausfordernder Marktbedingungen um 8,3 % von 686,6 Mio. EUR (Marge 11,3 %) im Vorjahr auf 743,8 Mio. EUR (Marge 12,8 %) im aktuellen Berichtszeitraum steigern. Neben Produktmix- sowie Produktivitätsverbesserungen wirkten niedrigere Einsatzkosten bei Rohstoffen und Energien dem abnehmenden Preis- und Versandniveau entgegen. Das Betriebsergebnis (EBIT) erhöhte sich entsprechend um 11,8 % von 428,3 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023/24 auf 478,8 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024/25. Die EBIT-Marge verzeichnete damit einen Anstieg von 7,0 % auf 8,3 %.

Im direkten Quartalsvergleich des 3. mit dem 4. Quartal 2024/25 gelang es der Steel Division die finanziellen Leistungsindikatoren deutlich anzuheben. Die Umsatzerlöse erhöhten sich um 15,6 % von 1.336,5 Mio. EUR im 3. Quartal auf 1.544,5 Mio. EUR im 4. Quartal. Dieser Anstieg ist auf die Ausweitung der Absatzmengen zurückzuführen. Das Preisniveau schwächte sich im Quartalsvergleich hingegen etwas ab. Das EBITDA verbesserte sich in der Gegenüberstellung des 3. mit dem 4. Quartal 2024/25 um 69,4 % von 129,4 Mio. EUR (Marge 9,7 %) auf 219,2 Mio. EUR (Marge 14,2 %). Insbesondere die signifikant zunehmenden Auslieferungsmengen unterstützten die sehr zufriedenstellende Ergebnisentwicklung im 4. Quartal. Beim EBIT weist die Steel Division eine Steigerung um 142,7 % von 62,6 Mio. EUR im 3. Quartal auf 151,9 Mio. EUR im 4. Quartal 2024/25 auf.

Die Beschäftigtenzahl (FTE) fiel per 31. März 2025 leicht um 0,7 % auf 10.675. Zum Stichtag 31. März 2024 weist die Steel Division einen Beschäftigtenstand von 10.747 aus.

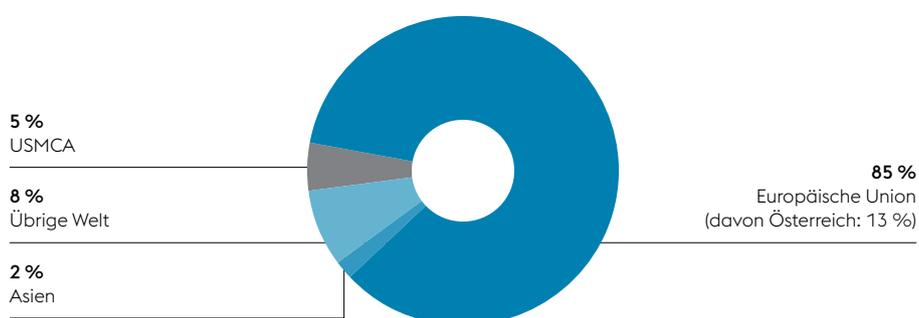
KUND:INNEN DER STEEL DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2024/25



MÄRKTE DER STEEL DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2024/25



QUARTALSENTWICKLUNG DER STEEL DIVISION

Mio. EUR

	1. Quartal 2024/25	2. Quartal 2024/25	3. Quartal 2024/25	4. Quartal 2024/25	GJ		Veränderung in %
					2024/25	2023/24	
Umsatzerlöse	1.566,1	1.352,0	1.336,5	1.544,5	5.799,1	6.087,8	-4,7
EBITDA	229,7	165,5	129,4	219,2	743,8	686,6	8,3
EBITDA-Marge	14,7 %	12,2 %	9,7 %	14,2 %	12,8 %	11,3 %	
EBIT	164,2	100,1	62,6	151,9	478,8	428,3	11,8
EBIT-Marge	10,5 %	7,4 %	4,7 %	9,8 %	8,3 %	7,0 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	10.816	10.924	10.705	10.675	10.675	10.747	-0,7