LAGEBERICHT 2025

Die CNH Industrial Österreich GmbH ist eine 100%ige Tochter der im Dezember 2013 entstandenen Gruppe CNH Industrial N.V. mit dem Unternehmenssitz in Cranes Farm Road, Basildon, Essex SS14 3AD, UK (eingetragen im Amsterdamer Handelsregister unter der Registriernummer 56532474).

Die CNH Industrial Österreich GmbH operiert im Verbund einer weltweit führenden Unternehmensgruppe aus der Investitionsgüterbranche und ist weltweit mit zahlreichen Vertriebsgesellschaften, Produktionsstätten und R&D Zentren vertreten. Per 31.12.2021 wurde der Bereich On-Highway (LKW, Transporter, Busse, Spezialfahrzeuge, Motoren und Getriebe) abgespalten (Spin-off). Seither fokussiert sich die Gruppe CNH Industrial vollständig auf Land- und Baumaschinen mit den Kernmarken Case IH, STEYR und New Holland. CNH Industrial notierte bis 31.12.2023 sowohl an der New Yorker wie auch an der Mailänder Börse (NYSE: CNHI / MI: CNHI) wobei mit Jahresanfang 2024 ein freiwilliges und geplantes Delisting in Mailand erfolgte und fortan nur mehr eine Notierung in New York verfolgt wird.

CNH Industrial Österreich GmbH ist im Wesentlichen mit Traktoren der Marken Case IH, Steyr und New Holland und Erntetechnik der Marken Case IH und New Holland am heimischen Markt vertreten.

Das Werk in St. Valentin produziert im Konzernverbund für den Weltmarkt vorwiegend leistungsstarke, höherwertige Traktoren. Abgesehen vom heimischen Markt werden diese vor allem über CNHi Schwestergesellschaften weltweit vertrieben.

1. Geschäftsentwicklung und wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Im Jahr 2025 blieb die Weltwirtschaft weiterhin von hoher Unsicherheit geprägt. Das globale Wachstum hat sich zwar etwas verringert, bleibt aber mit rund 3,2% (VJ: 3,3%) weiterhin grundsätzlich robust. Diese global nach wie vor solide Wachstumsrate kann aber nicht über große regionale und sektorale Unterschiede hinwegtäuschen. Allgemein bremst der zunehmende Protektionismus und anhaltende Handelskonflikte zwischen den großen Volkswirtschaften das Wachstum, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß. Einen erheblicher Belastungsfaktor stellte dabei die permanent vorherrschende Ungewissheit über die verschärften und sich ständig ändernden US-Zölle dar.

Seit seinem Amtsantritt im Jänner 2025 hält Donald Trump die Welt durch erratischen Aktionismus mit aggressiven Zolldrohungen und Dekreten in Atem. Hatte es anfangs mit Kanada und Mexiko den Anschein, dass es sich lediglich um leere verhandlungstaktische Drohungen handeln würde, um für die USA günstige Deals zu erzielen, so hat Präsident Trump Anfang April 2025 letztlich die gesamte Welt mit unerwartet und exorbitant hohen Zollankündigung frappiert. Den 2. April erklärte er zum sogenannte „Liberation Day“ für die USA und verhängte massive Zölle gegen insgesamt 185 Länder. Darauffolgende Rücknahmen und Aufschübe lösten nicht nur allgemeine Verwirrung aus, sondern führten zu massiven Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten mit hefigen Einbrüchen und beinahe ebenso heftigen Gegenbewegungen in kürzester Zeit. Gewissheit gab es nur insoweit, als dass diese

Politik die bisher etablierte Welthandelsordnung auf den Kopf und auf völlig neue Grundlagen stellt. Bereits kurz davor ließ die Eskalation des Gesprächs mit dem ukrainischen Präsidenten Wolodymyr Selenskijs im Weißen Haus Anfang März die Weltöffentlichkeit erstarren und stellte einen abrupten Bruch der transatlantischen Beziehung dar, wie sie seit der Nachkriegszeit gepflegt wird. Europa wurde sich plötzlich seiner geopolitischen und militärischen Abhängigkeit von den Vereinigten Staaten bewusst, die zunehmend weltpolitisch eigene Interessen verfolgen und Europa gegenüber mit Gleichgültigkeit am internationalen Parkett auftreten.

Die Inflation ging zwar 2025 weltweit weiter zurück, jedoch in sehr unterschiedlichem Tempo: In den USA hielt sie sich nicht zuletzt wegen zollbedingter Preisaufschläge hartnäckig über dem Zielwert, während andere entwickelte Volkswirtschaften stärker von der Entspannung profitierten.

Die führenden Zentralbanken reagierten weiterhin vorsichtig. Die US-Notenbank FED sah aufgrund der beharrlichen Teuerungsrate nur begrenzten Spielraum für geldpolitische Lockerungen senkte den Leitzins folglich erst im September 2025, während der Euroraum seinen geldpolitischen Kurs seit Jahresmitte 2024 graduell bis zum Ende des ersten Halbjahrs 2025 weiter lockerte, um der schwachen Konjunktur und Investitionszurückhaltung entgegenzuwirken. Der Zinsabstand zwischen Europa und USA hat sich damit im Jahr 2025 vorerst weiter vergrößert und reduzierte sich erst ab September 2025 geringfügig.

Gleichzeitig verschärften sich die strukturellen Herausforderungen: Die zunehmende globale Fragmentierung, protektionistische Maßnahmen und politische Unsicherheiten – insbesondere durch die zunehmend aggressive und erratische Handelspolitik der USA – belasteten sowohl Handelsströme als auch Investitionsentscheidungen nachhaltig. Diese Entwicklungen führten zu einer weiter abnehmenden Wettbewerbsfähigkeit vieler europäischer Volkswirtschaften, während die USA dank hoher Konsumausgaben und investitionsgetriebenem Wachstum, nicht zuletzt aufgrund des massiven Booms im Zusammenhang mit künstlicher Intelligenz (KI), weiterhin eine gewisse wirtschaftliche Robustheit zeigten.

Auch die bereits 2024 vorherrschenden geopolitischen Spannungen blieben 2025 ein dominierender Faktor. Insbesondere die handelspolitischen Auseinandersetzungen zwischen den USA und China intensivierten sich weiter und lasteten schwer auf den globalen Märkten. China konnte trotz verschärfter Handelsbedingungen zwar moderat wachsen, stützte sich dabei jedoch zunehmend auf alternative Handelsbeziehungen und eine Verschiebung innerhalb globaler Wertschöpfungsketten. Europa hingegen hatte mit besonders schwachem Wachstum zu kämpfen, unter anderem aufgrund der anhaltend hohen Energiepreise und struktureller Standortnachteile, die bereits 2024 sichtbar wurden und sich 2025 weiter verfestigten.

Speziell exportorientierte Nationen wir Österreich wurden durch den neuen Protektionismus hart getroffen. So sanken die österreichischen Exporte in die USA, hinter Deutschland Österreichs wichtigster Handelspartner, im Jahr 2025 um mehr als ein Fünftel, wodurch die USA das größte Minus in der österreichischen Exportstatistik aufwiesen. Österreichs Exporte verringerten sich aber auch in andere Länder wie etwa nach Deutschland. Auch wenn die Ausfuhren in einige Länder wie Italien, Tschechien, in das Vereinigte Königreich, in die Niederlande oder nach Rumänien gesteigert werden konnten, so blieb das Exportvolumen in Summe rückläufig. Neben den eingangs genannten geopolitischen Faktoren lastet das anhaltende Nachlassen der Wettbewerbsfähigkeit auf Österreichs Exportwirtschaft (siehe Tageszeitung „Die Presse“ vom 25. Februar 2025, S. 13)

Auch CNH Industrial Österreich GmbH konnte sich diesen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht entziehen. Der bereits in den Vorjahren eingesetzte Einbruch der Nachfrage hat sich 2025 fortgesetzt. Während 2024 vor allem in der ersten Jahreshälfte zunehmend auf Lager produziert wurde hatte 2025 der im vierten Quartal 2024 eigeleitete Lagerabbau weiterhin Priorität. Dafür wurde die Produktion gedrosselt, wobei es auch immer wieder zu vorübergehenden Werksschließungen kam. Auch Rabatte und Unterstützung der Händler spielten dabei eine wesentliche Rolle.

Der Absatz der Gesellschaft betrug im gesamten abgelaufenen Geschäftsjahr 6.955 Stück, was einem weiteren Rückgang gegenüber dem Vorjahr um -1.383 Stück (-16,6%; nach bereits -30% im Jahr 2024) entspricht. Der Trend zu stärkeren, höherwertigen und margenstarken Traktoren, ausgelöst durch Anpassungen im Produktionsprogramm im Jahr 2020, hat sich aber auch 2025 mit positivem Effekt auf den Produktmix fortgesetzt. Auch Kostensteigerungen konnten grundsätzlich wieder in den Verkaufspreisen untergebracht werden, obwohl weiterhin zusätzliche Rabatte notwendig waren, um dem steigenden Lagerbestand entgegenzuwirken. Der Umsatz ist aufgrund des vorteilhaften Produktmixes in geringerem Ausmaß als der Absatz um -9,1% auf 884 Mio. EUR (VJ: 973) gesunken.

Der Inlandsabsatz an Landmaschinen insgesamt ist 2025 mit 1.380 Stück um -7,8% (Vorjahr: 1.497 Stück) zurückgegangen, davon 1.254 Traktoren (-6,5%). Wegen der geringen Nachfrage und hohen Lagerstände mussten 2025 zusätzliche Rabatte gewährt werden. Aufgrund von positiven Mixeffekten konnte der Umsatzrückgang bei Landmaschinen mit -3,3% jedoch etwas abgefedert werden.

Der österreichische Markt für Traktoren, gemessen an Neuzulassungen bzw. Registrierungen (TIV – Total Industry Volume), ist im Jahr 2025 um weitere -10,8% eingebrochen und belief sich auf 3.946 Fahrzeuge (VJ: 4.420). Die Hauptgründe dafür liegen in einer gesunkenen Nachfrage aufgrund hoher Lagerbestände bei den Händlern und verhaltener Investitionsaktivtäten bei den landwirtschaftlichen Betrieben. Letzteres ist vorwiegend auf die nach wie vor hohen Kreditzinsen sowie auf weiterhin hohe Unsicherheiten betreffend Preisentwicklung und Nachfrage der wichtigsten landwirtschaftlichen Produkte zurückzuführen.

Der gemeinsame Marktanteil von Case IH und Steyr verringerte sich von 24,0 % im Jahr 2024 auf 21,4 % im Jahr 2025. Auch New Holland verzeichnete einen leichten Rückgang von 11,7 % (2024) auf 11,3 % (2025). Trotz dieser Rückgänge konnten die drei CNH-Kernmarken Case IH, Steyr und New Holland mit einem gemeinsamen Marktanteil von 32,7 % auch im Jahr 2025 ihre Marktführerschaft behaupten. Zwar lag der Anteil unter dem Vorjahresniveau von 35,6%, jedoch weiterhin klar über den Werten der Mitbewerber.

Die Gesellschaft CNH Industrial Österreich GmbH verfügt über keine Zweigniederlassungen.

Für den Konzern und auch für CNH Industrial Österreich GmbH spielt die Nachhaltigkeit bei der Umsetzung des betrieblichen Erfolges eine große Rolle. So hat der Konzern immer danach getrachtet, das Bestreben nach Wachstum in Einklang mit der Entwicklung der Nachhaltigkeit zu bringen. Im täglichen Geschäftsverkehr ist Nachhaltigkeit ein integraler Bestandteil geworden, indem Umweltbelange und soziale Aspekte in kaufmännischen Entscheidungen einfließen und berücksichtigt werden. Beispiele dafür sind Investitionen in Sicherheit und Betriebsfeuerwehr, CNH-Business-Systems (ehemals World Class Manufacturing), ISO-Zertifizierung, Reduzierung von

Schadstoffen, diverse Umweltschutzmaßnahmen, Training und Fortbildung der Mitarbeiter, Lehrlingsausbildung sowie Förderung von sozialen Einrichtungen und Führung eines Betriebskindergartens. Weitere Nachhaltigkeitsmaßnahmen sind hier unten im Kapitel 9 (Umwelt) angeführt.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen am Markt orientieren sich einerseits an den Absatzpreisen für landwirtschaftliche Produkte (Weizen, Gerste, Mais, Sojabohnen, Zuckerrüben, Milch, Fleisch etc.) und andererseits an den Beschaffungspreisen für Futtermittel, Düngemittel und dergleichen.

Wir erwarten für 2026 weiterhin ein herausforderndes Jahr für den Gesamtkonzern mit anhaltend eher geringer Investitionsfreudigkeit unserer Kunden, Gegenwind durch US-Zölle und dadurch anhaltenden Margendruck. Zusätzlich haben seit März 2026 die geopolitischen Spannungen und Krisen durch den Krieg Israels und der USA gegen den Iran eine völlig neue Dimension bekommen, wobei die weltwirtschaftlichen Auswirkungen vor allem aufgrund der Sperre der Straße von Hormus derzeit noch nicht abzuschätzen sind. Konsequentes Kostenmanagement, eine attraktive Produkt-Pipeline sowie ein gestrafftes Händlernetz werden CNH dabei helfen, 2027 hoffentlich endgültig den Turnaround zu meistern. Bereits im letzten Quartal 2025 hat das Unternehmen die Erwartungen übertroffen und bewiesen, eingegangene Commitments in Form von Kosteneinsparungen, Händlerbereinigungen, Qualitätsverbesserungen und disziplinierter Kapital-Allokation auch tatsächlich umzusetzen und zu liefern. Die Produkt- und Technologie-Pipeline ist stark, mit duzenden von neuen Launches, nicht zuletzt mit wesentlichen Mid-range Upgrades und einer signifikanten Ausweitung im Bereich Precision Technology. Die historischen Höchststände der Post-COVID-Jahre sind jedoch langfristig nicht kontinuierlich auf diesem hohen Niveau zu halten. Bezüglich weiterer Risiken und deren Einschätzung möchten wir an dieser Stelle auf Kapitel 10 Risiken und Ungewissheiten hier unten verweisen.

2. Investitionen

Im Jahr 2025 wurden Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 16,15 Mio. EUR (im Vorjahr 7,9 Mio. EUR) getätigt. Investitionen in Finanzanlagen gab es auch 2025 wie schon im Vorjahr keine.

Die Investitionen konzentrierten sich auf:

- Anschaffung von Toolings für Lieferanten und eigenen Werkzeugen
- Investition in ein neues Transportsystem in der Traktormontage
- Investition in die Auflastung des Kettenförderers in der Lackieranlage
- Investition in neues, zentrales Gaslager inklusive Versorgung für das neue Klimagas
- Investition in eine Leichtbauhalle (Kauf nach 48 Monaten Miete)
- Investition in die Elektroinfrastruktur unserer Montagehallen
- Investitionen in neue Vormontagestationen am Montageband für Traktoren und Kabinen

- Investitionen in diverse Prozess- und Qualitätsverbesserungen sowie erhöhte Sicherheit in der Produktion (neue Schraubanlagen, Prüfstände, Manipulatoren und smarte Drehmomentwerkzeuge)

- Diverse Investitionen im Bereich F&E

Die Errichtung einiger Anlagen wurde bis zum 31.12.2025 noch nicht abgeschlossen. Diese sind daher als in Bau befindlich ausgewiesen.

3. Forschung und Entwicklung

Die Entwicklungsaktivitäten im Jahre 2025 hatten folgende Schwerpunkte:

- Entwicklung der Traktoren im Leistungssegment von 160PS bis 240PS, Überführung von Prototypenstatus in Serienreife.

- Serienüberführung des Traktorensegmentes bis zu 400PS Einführung der neuen Technologien (Kabinen- und Vorderachsfederungssysteme)

- Durchführung von Testreihen, Leistungssegment 160PS bis 400PS, Erstellung fehlender Testroutinen

- Erstellung von Testspezifikationen und neue Testmethoden zur Transformation der Feldanforderungen in eine Prüfstandsumgebung - Fokus 2025: Traktoren im oberen Leistungsbereich 300-450PS, Einbindung von Hydraulikanwendungen bis zu einer Durchflussmenge von 400l/min (bisher 200l/min)

- Unterstützung bei der Homologierung für CNH-Produkte (USA Importe, Einzelgenehmigungen, etc.) für den Europäischen Markt bzw. Genehmigung von CNH-Produkten außerhalb Europas

- Fahrzeugabstimmung im Feld und – wo möglich – am Prüfstand für Traktoren nahezu aller europäischen Baureihen

- Feldtesteinsatz und Fertigstellung eines Brennstoffzellentraktors im Leistungssegment 90–120PS gemeinsam mit der TU Wien (Fahrzeug wurde für den Houskapreis 2025 nominiert)

Der Entwicklungsaufwand für das Geschäftsjahr betrug 66,5 Mio. EUR (im Vorjahr 74,6 Mio. EUR).

4. Geldflussrechnung

Die Cashflows in der nachfolgenden Darstellung wurden entsprechend AFRAC 36 ermittelt, wobei Guthaben im Konzern-Cash-Pool dem Cashflow aus Investitionstätigkeit zugerechnet werden.

MIO. EURO	**2025**	**2024**
Nettogeldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	73,6	-83,3
Nettogeldfluss aus der Investitionstätigkeit	30,0	91,3
Nettogeldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-103,6	-145,4
Zahlungswirksame Veränderung der Finanzmittel	-19,8	-137,4
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	35,8	11,6

Der Nettogeldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit in Höhe von +73,6 Mio EUR setzt sich im Wesentlichen aus dem Ergebnis vor Steuern (+63,9 Mio. EUR) zuzüglich Abschreibungen auf Vermögensgegenstände (+9,5 Mio EUR), abzüglich Beteiligungserträge (-44,3 Mio EUR), sowie der Abnahme des Umlaufvermögens (+65,1 Mio EUR) und der Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva (-33,3 Mio EUR) zusammen. Zudem wurde der Nettogeldfluss aus der betrieblichen Tätigkeit (+66,1 Mio EUR) durch geringere Zahlung für Ertragssteuern (+7,5 Mio. EUR) erhöht.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von +30,0 Mio EUR ergibt sich vorwiegend aus den Ausgaben für die Beschaffung von Sachanlagen in Höhe von insgesamt -16,2 Mio. EUR sowie Beteiligungserträgen in Höhe von +44,3 Mio EUR.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit resultiert vor allem aus der Dividendenzahlung (-100,0 Mio. EUR).

Somit ergibt sich aus dem Finanzmittelbestand des Vorjahres von +55,6 Mio. TEUR und der zahlungswirksamen Veränderung der Finanzmittel von -19,8 Mio. TEUR ein neuer Finanzmittelbestand von +35,8 Mio. TEUR.

5. Ertragslage

Die Gesellschaft weist für das Geschäftsjahr 2025 einen Betriebserfolg von 22,3 Mio. EUR aus (im Vorjahr 34,4 Mio. EUR). Das bedeutet eine Reduktion von rund -35%. Dieser weitere Ergebniseinbruch war im Zuge des anhaltenden Marktrückgangs absehbar. Das zweite Jahr im wirtschaftlichen Abschwung stand im Zeichen von Lagerabbau, was sowohl auf die eigenen Lagerbestände als auch auf die Läger der Händler abzielte, wodurch Rabatte und Maßnahmen zur Unterstützung der Händler ausgeweitet wurden. Ein weiterer Rückgang der Marge war die Folge. Als weitere Maßnahmen stand eine anhaltende Drosselung der Produktion und weitere temporäre Werksschließungen im Fokus. Damit konnten die Läger zum Jahresende schließlich deutlich reduziert werden.

Der Finanzerfolg in Höhe von +41,6 Mio. EUR (VJ +93,7 Mio. EUR) ergibt sich wieder vorwiegend durch die Dividende aus der 37,5% Beteiligung an TürkTraktör A.S..

Somit verbuchte die Gesellschaft für das laufende Jahr ein Ergebnis vor Steuern von +63,9 Mio. EUR im Vergleich zu +128,2 Mio. Mio. EUR im Vorjahr. Nach Steuern verbleibt somit ein Jahresüberschuss für das laufende Jahr auf in Höhe von +57,3 Mio. EUR verglichen mit +114,7 Mio. EUR im Jahr 2024.

6. Finanzielle Leistungsindikatoren

		2025	2024
Sachanlagenintensität			
Sachanlagen * 100 / Gesamtvermögen		**10,9%**	**7,6%**
Lagerintensität			
Vorräte * 100 / Gesamtvermögen		**26,1 %**	**39,7%**
Investitionsdeckung			
Nettosachanlageinvestitionen d. lfd. Jahres * 100 / Abschreibung		**185 %**	**108,9%**
Anlagenabnutzungsgrad			
kum. Abschreibungen * 100 / Sachanl. zu Anschaffungskosten		**73 %**	**74,8%**
Vermögensumschlagshäufigkeit			
Umsatz / durchschn. Vermögenseinsatz		**2,2**	**1,8**
Umschlagsdauer in Monaten von Vorräten:			
Umschlagshäufigkeit	Materialaufwand / Vorräte Durchschnitt	**4,1**	**4,6**
Umschlagsdauer in Monaten:	12 / Umschlagshäufigkeit	**2,9**	**2,6**
Umsatz pro Mitarbeiter (ohne Leasingpersonal):			
Umsatz / Anzahl Mitarbeiter		**1.268.996**	**1.362.308**
Personalkostenintensität:			
Personalaufwand / betriebl. Aufwand		**8,6 %**	**7,0%**
Bruttogewinnspanne:			
Betriebsergebnis * 100 / Umsatz		**2,4 %**	**3,5%**

Erläuterungen zu den finanziellen Leistungsindikatoren:

Sachanlagenintensität:

Das Gesamtvermögen hat sich um -73,5 Mio. EUR bzw. -17% verringert, was vor allem auf die Abnahme des Umlaufvermögens (-79,4 Mio. EUR) zurückzuführen ist. Das Anlagevermögen stieg hingegen um +6,6 Mio. EUR bzw. +6%. Die Sachanlagenintensität steigt folglich von 7,6% im Vorjahr auf nunmehr 10,9%.

Lagerintensität:

Die Lagerintensität ist von 39,7% auf 26,1% gesunken, was der erfolgreichen Reduktion des Fertigwarenlagers von 106,6 Mio EUR auf 43,4 Mio EUR (-59%) im Zuge der darauf abgezielten Maßnahmen zu verdanken ist.

Investitionsdeckung und Anlagenabnutzungsgrad:

Verglichen mit 2024 haben sich die Sachanlageninvestitionen im Geschäftsjahr 2025 auf 15,9 Mio. EUR erheblich erhöht. Auch die Abschreibungen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr, jedoch in deutlich geringerem Ausmaß, wodurch die Investitionsdeckung auf 185,0% (Vorjahr 108,9%) stieg. Der Anlagenabnutzungsgrad hat sich mit 73,0% im Vergleich zum Vorjahr (74,8%) etwas verringert.

Vermögensumschlagshäufigkeit:

Die Vermögensumschlagshäufigkeit ist im Vergleich zum Vorjahr von 1,8 auf 2,2 gestiegen, was auf den stark reduzierten durchschnittlichen Vermögenseinsatz den (- 24,2%) zurückzuführen ist, der wiederum vor allem dem deutlich gesunkenen Lagerstand zu verdanken ist. Der Umsatz reduzierte sich im Gegenzug um nur -9,1%.

Umschlagsdauer in Monaten von Vorräten:

Die Lagerumschlagshäufigkeit ist von 4,6 im Vorjahr auf 4,1 gesunken. Die Umschlagsdauer ist daher in diesem Jahr mit einem Wert von 2,9 etwas höher als im Vorjahr (2,6).

Umsatz pro Mitarbeiter:

Der Umsatz pro Mitarbeiter sank im Geschäftsjahr von 1,36 Mio. EUR auf 1,27 Mio. EUR. Diese Entwicklung ist dem anhaltenden Umsatzrückgang geschuldet.

Personalkostenintensität:

Die Personalkostenintensität ist von 7,0% auf 8,6% gestiegen, da sich der Personalaufwand nur geringfügig reduzieren ließ (-1,6%), der betriebliche Aufwand jedoch im Zuge des anhaltenden Markteinbruchs um -19,2% reduziert werden konnte.

Bruttogewinnspanne:

Die Bruttogewinnspanne sank um -1,1 Prozentpunkte von 3,5% auf 2,4%.

7. Finanzinstrumente

Die finanziellen Vermögensgegenstände umfassen die Finanzanlagen, die Forderungen sowie die flüssigen Mittel. Die finanziellen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen.

Die Höhe der Buchwerte der finanziellen Vermögensgegenstände stellt gleichzeitig das maximale Bonitäts- und Ausfallsrisiko dar.

Als Beteilung verbleibt nach Verschmelzung mit der inländischen Tochter Steyr Center Nord GmbH sowie nach Veräußerung der Beteiligung an der russischen Konzerngesellschaft CNH Industrial Russia LLC im Jahr 2023 nur noch eine 37,5 %ige ausländische Beteiligung an TürkTraktör. Deren Börsenwert entwickelte sich im Gleichklang mit der globalen wirtschaftlichen Entwicklung von Landmaschinen: Nach einer außerordentlich hohen Wertsteigerung in den Jahren 2022 und 2023 kam es seit dem zweiten Halbjahr 2024 zu einem kontinuierlichen Rückgang. Dennoch übersteigt der aktuelle Marktwert der Beteiligung auch in Euro nach wie vor die historischen Anschaffungskosten was unseren Beteiligungsansatz komfortabel absichert. An dieser Stelle sei erwähnt, dass auch in der Zukunft weiterhin die politischen Entwicklungen und das damit verbundene Währungsrisiko zu beachten sein werden.

Die Forderungen gegenüber inländischen Drittkunden werden seit 2016 am Monatsende an CNH Industrial Capital Solutions S.p.A verkauft. Da die CNH Industrial Capital Solutions S.p.A. in Bezug auf diese Forderungen das Delkredererisiko übernimmt, beschränkt sich das Ausfallsrisiko der Gesellschaft bei inländischen Drittkunden auf den Zeitraum von der Lieferung bis zum Verkauf der Forderungen. Da alle Exportumsätze außerhalb der EU über CNH Industrial International und innerhalb der EU über verbundene Unternehmen durchgeführt werden, hat es im Berichtsjahr keine Exportforderungen gegeben.

Das Bonitäts- und Ausfallsrisiko in Bezug auf Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen wird durch die Gesellschaft als unwesentlich eingestuft, obgleich eine nicht unwesentliche Konzentration des Risikos auf einzelne verbundene Unternehmen vorliegt, wie der Aufgliederung der Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen im Anhang entnommen werden kann. Verfügbare flüssige Mittel werden über die CNH Industrial Finance Europe (Cash Pool) zu marktüblichen Zinsen veranlagt.

Sowohl Forderungen in Fremdwährung als auch Verbindlichkeiten in Fremdwährung sind unbedeutend.

Bei den Forderungen und den Verbindlichkeiten ist aufgrund von deren Kurzfristigkeit und deren variabler Verzinsung, soweit es sich um verzinsliche Forderungen bzw. Verbindlichkeiten handelt, davon auszugehen, dass deren Marktwert keinen wesentlichen Schwankungen unterliegt. Dies gilt aufgrund von deren Kurzfristigkeit auch in Bezug auf die Cashflows, die mit diesen Forderungen und Verbindlichkeiten verbunden sind.

Liquiditätsrisiko bezeichnet das Risiko, die finanziellen Verpflichtungen bei Fälligkeit nicht erfüllen zu können. Auf Grund von laufender Finanzplanung wird dieses Risiko geringgehalten. Im Falle von Liquiditätsengpässen kann mit Kapitalzuschüssen der Mutter gerechnet werden.

Die derivativen Finanzinstrumente der CNH Industrial Österreich GmbH werden ausschließlich auf Konzernebene von der CNH Industrial Finance S.P.A. abgewickelt (an dieser Stelle wird auf den Anhang verwiesen).

8. Personal und Arbeitnehmerbelange

Im Geschäftsjahr 2025 wurden durchschnittlich 697 Mitarbeiter (Vorjahr 714) beschäftigt. Schwerpunktmäßig teilt sich das Personal auf die Bereiche Produktion mit 487 (491), Vertrieb mit 103 (101), Entwicklung mit 69 (80) und Verwaltung/EDV mit 38 (42) Mitarbeitern auf.

Darüber hinaus beschäftigte das Unternehmen Leasingkräfte, um Schwankungen in der Auftragslage durch flexible Arbeitskräfte ausgleichen zu können.

Aus dem globalen Umfragetool GLINT leiten sich von Quartal zu Quartal verschiedene Projekte zur Aufarbeitung und Verbesserung der durch die MitarbeiterInnen angezeigten Verbesserungsvorschläge ab. Durch die Auftragslage war das Jahr 2025 ein Jahr der Konsolidierung.

Im Rahmen des Programms CNH-Business-Systems (ehemals World Class Manufacturing) werden laufend Qualifizierungsmatrizen erstellt und daraus Ausbildungsziele und Nachfolgepläne abgeleitet. Durch konzerninterne Audits, Kaizen-Wochen und Value-Stream-Mappings werden die ständige Weiterentwicklung und Verbesserung des Produktionssystems bzw. aller damit verbundenen Maßnahmen sichergestellt und das Lean-Management auf ein neues Level gehoben.

Die Maßnahmen aus dem Bereich betriebliche Gesundheitsförderung wurden weitergeführt und um die Möglichkeit einer externen Supervision durch das ASZ (Zentrum für Prävention in der Arbeitswelt) erweitert – diese Maßnahmen finden nach wie vor einen positiven Anklang.

9. Umwelt

Am Standort St. Valentin ist das Umweltmanagementsystem ISO 14001:2015 und Energiemanagementsystem ISO 50001:2011 ein fester Bestandteil der nachhaltig ausgerichteten Unternehmenskultur.

Im Zuge des externen Audits und der Rezertifizierung 2025 wurde die kontinuierliche Weiterentwicklung von Umweltleistungen betrachtet und der hohe Standard im Bereich Umwelt positiv hervorgehoben.

Zur Sicherstellung der Rechtskonformität und Einhaltung aller Pflichten aus Gesetzen, Verordnungen, Richtlinien und Normen hat das Unternehmen ein externes Rechtsregister implementiert. Dazu werden regelmäßig Workshops über Gesetzesänderungen bzw. geplante neue Gesetze abgehalten, um deren Einhaltung sicherzustellen und entsprechende Änderungen frühzeitig am Standort umzusetzen.

Um eine präzisere Übersicht über die standortspezifischen Umweltrisiken zu erhalten und gleichzeitig eine einheitliche Vergleichbarkeit mit anderen Werken im Konzern sicherzustellen, wurde gemeinsam mit dem CNH EHS Central Team die Methodik der Umwelt-Risikobewertung weiterentwickelt. Dieser neue Standard bietet nun eine solide Grundlage, um Verbesserungsmaßnahmen gezielt auszurichten und potenzielle Risiken effektiv zu reduzieren.

Biodiversität gewinnt zunehmend an Bedeutung – auch für unseren Standort. Im Rahmen einer umfassenden Biodiversitätsstudie, welche extern und durch das CNH Central Team begleitet wurde, wurden die lokalen Gegebenheiten analysiert und konkrete Projektvorschläge zur Förderung der Artenvielfalt ausgearbeitet. Positiv hervorgehoben wurden bereits umgesetzte Projekte zur Förderung der Insektenvielfalt als auch das Projekt „Werks-Bienen“ mit einem eigenen Bienenstock am Standort.

Neue Projekte aus der Analyse, wie etwa die erste Begrünung einer Fassade am Standort, auch zur Erhöhung der Klimaresilienz von Gebäuden, befinden sich bereits in der Umsetzung.

Weiters wurden durch Aktivitäten wie das fortbestehende Angebot eines Dienstrad-Leasings, bei dem 2025 die Marke von 300 Leasingverträgen überschritten wurde, bzw. durch erneute Teilnahme an der europäischen Mobilitätswoche Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dazu motiviert, mit dem Fahrrad zur Arbeit zu kommen. Auch gibt es dazu laufend Verbesserungen in der Infrastruktur, um den Umstieg auf alternative Mobilität zu fördern.

10. Risiken und Ungewissheiten

Neben üblicher Saisonalität während des Jahres ist die Landmaschinenbranche immer wieder von zyklischen Nachfrageschwankungen betroffen. Nach den außerordentlich starken Post-Covid Jahren, wo nicht zuletzt durch Förderungen Vorzieheffekte bei Investitionen in der Landwirtschaft aufgetreten sind, folgte im Jahr 2023 die Trendwende, die den wirtschaftlichen Abschwung einleitete. Dieser beschleunigte sich im Jahr 2024 und hat sich wie erwartet in der ersten Jahreshälfte 2025 seinen Tiefpunkt erreicht, die erhoffte schnelle Erholung mit Rückkehr zu nennenswertem Wachstum konnte seither aber noch nicht verzeichnet werde. Vielmehr verharrt der Markt seither auf niedrigem Niveau und auch Anfang 2026 ist noch deutlicher Gegenwind zu spüren.

Die internationalen Märkte verhielten sich in den letzten Jahren in etwas abgeschwächter Form ähnlich wie der österreichische Markt. Dabei verhielten sich die einzelnen Exportmärkte naturgemäß unterschiedlich in Bezug auf Zeit und Intensität. In Deutschland beispielsweise, einem unserer wichtigsten Exportmärkte, hat der Marktrückgang besonders früh und äußerst heftig eingesetzt, allerdings waren auch die Zeichen der Erholung Anfang 2025 früher erkennbar als in anderen Märkten. Dagegen hielt sich der nordamerikanische Markt 2024 noch verhältnismäßig gut und brach erst im Jahr 2025 ein. Aufgrund der hohen Exportquote von CNH Industrial Österreich GmbH wird die weitere Geschäftsentwicklung von der künftigen internationalen Marktlage abhängen. Die ausgeprägte Diversifikation der Märkte sowie unsere weltweite Vertriebsstruktur mit CNHi-Schwestergesellschaften, die den lokalen Händlernetzen vorgelagert sind, wirken hier jedoch zusätzlich stabilisierend und gleichen die Schwankungen teilweise aus.

Aufgrund derartig zyklischer Schwankungen im Auftragseingang ist es daher notwendig, einen Teil des Personals mit Leasingkräften abzudecken, um rasch auf derartige Produktionsveränderungen reagieren zu können.

Um nachhaltig Risiken zu vermeiden, ist es erforderlich die Produkte auf dem neuesten Entwicklungsstand zu halten bzw. auf diesen zu bringen und die Preispositionierung durch entsprechende Kostenkontrolle zu optimieren, um im Verdrängungswettbewerb bestehen zu können.

Absatzseitig liegt die größte Unsicherheit somit wohl in der weiteren Entwicklung der globalen wirtschaftlichen Rahmenbedingen, wobei die weltwirtschaftlichen Auswirkungen durch den Krieg im Iran noch nicht abschätzbar sind. Die wochenlange Blockade der Straße von Hormus sowie die Zerstörung von bedeutender Infrastruktur in mehreren Staaten am Golf lässt auf längerfristige und weitreichendere Störungen der Weltwirtschaft schießen. Neben Öl und Erdgas kommt es zu Angebotsschocks bei Düngemittel, Helium und vielen anderen wichtigen Produkten, was erst nach und nach ins Bewusstsein der Weltöffentlichkeit dringt. Nicht zu vergessen sind die Spannungen und Verwerfungen in der internationalen Handels- und Zollpolitik und deren Auswirkungen auf die Konjunkturentwicklung in unseren wichtigsten Märkten. Auch die weiteren geldpolitischen Entscheidungen der wichtigsten Zentralbanken sind nicht unwesentlich für die Nachfrage unserer Produkte und aufgrund der eingangs erwähnter Auswirkungen von Krieg und Handelspolitik wieder völlig ungewiss. Während ursprünglich weitere Zinssenkungen allgemein erwartet wurden und nur die Frage von Zeit und Ausmaß offen schien, stehen nun in Anbetracht von erneut aufkeimenden Inflationssorgen sogar wieder Zinserhöhungen im Raum.

Neben gesamtwirtschaftlichen Wechselwirkungen auf Wechselkurse, Inflationsraten und die weitere Zinspolitik wird vor allem auch entscheidend sein, inwiefern wir auch direkt, durch Zölle auf unsere Produkte und Vorprodukte unserer Lieferanten in der Produktion betroffen sein werden. Aufgrund der unberechenbaren und wankelmütigen Ankündigungspolitik der US-Administration ist hier eine seriöse oder verlässliche Einschätzung derzeit nach wie vor nicht möglich.

Nicht zu vergessen der nach nunmehr vier Jahren immer noch andauernde Krieg in der Ukraine, der die geopolitische Lage mitten in Europa völlig auf den Kopf gestellt hat und zu maßgeblichen Verwerfungen bei Energie und Wirtschaftsbeziehungen geführt hat.

Auch die zunehmende Rivalität zwischen einer immer selbstbewussteren Volksrepublik China und den USA ist an dieser Stelle nicht zu vergessen, wenn auch derzeit aufgrund des Krieges im Iran etwas in den Hintergrund gerückt. Der Handelskrieg zwischen den beiden Staaten ist nach wie vor im Gang und auch weitere gefährliche geopolitische Spannungen (Stichwort: Taiwanfrage) sind noch fern jeglicher Lösung.

Zusammenfassend lässts festhalten: Die geopolitischen und handelspolitischen Ereignisse der letzten Jahre bedeuten wahrscheinlich das Ende des Westens und der transatlantischen Allianz in der bisherigen Form. Aus globaler wirtschaftspolitischer Sicht scheint die Zeit des Freihandels und der multilateralen Abkommen vorüber. An dessen Stelle tritt eine neue Ära des nationalstaatlichen Protektionismus und des aggressiven Ringes der großen Weltmächte um globale Vorherrschaft und um Einflusssphären in der Peripherie.

Auf Einkaufsseite war das Preisänderungsrisiko in der Vergangenheit grundsätzlich als gering einzustufen. Beschaffung und Zulieferungen sind im Wesentlichen durch zum Teil indexgebundene mehrjährige Rahmenverträge abgesichert, die in Jahresverträgen endverhandelt und fixiert werden. Dies sorgt im Allgemeinen für eine relative stabile und vorhersehbare Kostensituation. Das verbleibende Preisrisiko war deshalb traditionell vernachlässigbar. Im Zuge der Lieferkettenkrise kam es jedoch speziell 2022 zu etwas stärkeren Kostensteigerungen als üblich, die dem allgemeinen Preisauftrieb geschuldet waren. Einerseits sind die nicht preisgebundenen sowie indexgebundenen Kostenfaktoren im Zuge der generellen Teuerungsrate überdurchschnittlich gestiegen. Andererseits gab es mit manchen strategischen Lieferanten auch Sondervereinbarungen, um deren außergewöhnliche

Kostensteigerungen pauschal abzugelten. Im Jahr 2023 hatte sich die Situation dann aber wieder normalisiert und die Einkaufspreise sind seither wieder im erwarteten und geplanten Ausmaß gestiegen. Verkaufsseitig werden Preiserhöhungen in der Regel einmal jährlich europaweit durchgeführt. Auch hier gab es Ausnahmen in den Post-Covid Jahren 2021 bis 2023 aufgrund der angespannten Lage auf den Beschaffungsmärkten, wodurch jeweils mehrere zusätzliche unterjährige Preiserhöhungen vorgenommen wurden. Während dies damals aufgrund der guten Marktlage sowie aufgrund der angebotsseitigen Verknappung noch gut durchsetzbar war und die Kostensteigerungen dadurch erfolgreich kompensiert werden konnten, ist die Situation nunmehr seit 2023 eine andere. Die Kostensteigerungen gingen zurück und hielten sich im Rahmen, während die Nachfrage auf den Absatzmärken zurückging. Dadurch konnten die Preiserhöhungen nicht im geplanten Ausmaß durchgesetzt werden. Die Läger der Händler sowie der eigene Lagerbestand stiegen erheblich, wodurch speziell seit dem zweiten Halbjahr 2023 massive Preisnachlässe gewährt werden mussten. Dieser Trend hat sich 2024 und auch 2025 fortgesetzt. In weiterer Folge galt es, Nettopreise und Kosten auszutarieren, um die Margen somit stabil zu halten und gleichzeitig die hohen Lagerstände auf ein normales Niveau zu reduzieren. Letzteres wurde seit dem zweiten Halbjahr 2024 durch konsequente Drosselung der Produktion und wiederkehrenden temporären Werksschließungen letztlich auch erreicht.

Trotz internationaler Ausrichtung mit globalem Vertrieb unterliegen wir keinem absatzseitigen Fremdwährungsrisiko, da Verkäufe ausschließlich in Euro getätigt werden. Auch unsere Lieferanten fakturieren uns zum überwiegenden Teil in Euro. Wesentliche Zukäufe in Fremdwährung werden entsprechend Konzernrichtlinien abgesichert.

CNH Industrial Österreich GmbH ist mit keinem signifikanten Ausfallsrisiko behaftet. Der überwiegende Teil des Absatzes geht an verbundene Konzernunternehmen und wird im konzerneigenen Nettig Prozess nach rund einem Monat beglichen. Lediglich der Inlandsabsatz erfolgt zum Großteil über konzernfremde Händler. Dieser Umsatz ist jedoch durch Forderungsverkauf mit Übernahme des Delkredererisikos abgesichert.

Wir sehen uns auch keinem besonderen Liquiditätsrisiko bzw. Cash-Flow Risiko ausgesetzt. Dies ist vorwiegend auf das konzernweite Cashpooling sowie auf das konzerninterne Factoring zurückzuführen. Außerdem trägt auch das globale Geschäftsmodell mit der Einbindung in die konzernweite Produktions- und Vertriebsstruktur zur Liquiditätssicherung und zu einem stabilen und vorhersehbaren Cash-Flow bei.

11. Eigenkapitalausstattung

Nach wie vor kann die Gesellschaft 2025 eine äußerst gesunde Eigenkapitalstruktur aufweisen. In Summe beträgt nun das Eigenkapital 190,7 Mio. EUR (Vorjahr 233,5 Mio. EUR). Zusätzliches Eigenkapital konnte durch den Jahresüberschuss des laufenden Jahres iHv +57,3 Mio. EUR erwirtschaftet werden. Reduziert wurde es durch eine Gewinnausschüttung iHv 100 Mio EUR (Vorjahr 140 Mio EUR) an die Muttergesellschaft.

12. Angaben zu eigenen Aktien

Das Unternehmen hat keine eigenen Anteile.

13. Ausblick 2026

Die CNH Industrial Österreich GmbH hat einen hohen Exportanteil und wird daher von den globalen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wesentlich beeinflusst. Jedoch hat CNH Industrial Österreich GmbH schon in den letzten Jahren bewiesen, auf globale Herausforderungen wie Pandemie oder Lieferkettenkriese flexibel reagieren zu können. Ambitionierte Absatzziele konnten erreicht, Mehrkosten in einem überschaubaren Rahmen gehalten, die Profitabilität weiter gesteigert und somit jährlich neue Rekordergebnisse erzielt werden. Wir vertrauen daher auf unsere Kompetenz, unsere motivierten Mitarbeiter und schlagkräftigen Teams, auch den aktuellen Marktrückgang und die damit verbundenen Absatzschwierigkeiten bestmöglich meistern zu können und rasch wieder zu zumindest moderatem Wachstum zurückzukehren. Die jüngste Entwicklung der letzten Monate ermutigt uns dabei zusätzlich und bestätigt unsere diesbezügliche Einschätzung.

In den letzten Jahren haben sich Inflation und Zinsen zum wohl größten Problem der Weltwirtschaft entwickelt. Sie haben ein seit Jahrzehnten nicht mehr dagewesenes Niveau erreicht. Aufgrund der hohen Teuerung blieb den Zentralbanken nichts anderes, als ihre seit Jahren verfolgte Politik des billigen Geldes über Bord zu werfen und derart schnell und heftig an der Zinsschraube zu drehen, wie es in der Geschichte beispiellos ist. Als Resultat dieser Entwicklung war ein wirtschaftlicher Abschwung in einigen entwickelten Volkswirtschaften unvermeidbar, vor allem in Europa. Die volkswirtschaftlichen Diskussionen drehten sich weniger darum, ob es zur Rezession kommen würde als vielmehr, wie heftig und wie dauerhaft diese wohl ausfallen würde. Bestenfalls wurde ein sogenanntes Softlanding erwartet und dieses Best-Case Szenario schien bis zum Jahresanfang 2025 insbesondre in den USA auch gelungen zu sein. In Anbetracht der aggressiven Zollpolitik von Präsident Donald Trump mehrten sich jedoch im Laufe des ersten Quartals 2025 zunehmen kritische Stimmen, die ein solches Idealszenario in Frage stellten und ein Wiedererstarken von Rezessionsängsten spiegelte sich nicht zuletzt auch im gesunkenen US-Verbrauchervertrauen oder in dem für die Finanzmärkte relevanten „Fear and Greed Index“ wider. In den USA hielt sich schließlich auch die Inflation hartnäckiger und war bis zuletzt noch weiter vom Zielwert von rund 2% entfernt, während dieser in Europa in der zweiten Jahreshälfte 2025 in einigen Ländern wieder erreicht und sogar unterschritten wurde. Aufgrund der letzten globalen handels- und geopolitischen Entwicklungen scheint sich das Blatt nun aber wieder zu wenden.

Während in Europa Zinssenkungen kontinuierlich bis zum Ende des ersten Halbjahres 2025 fortgesetzt wurden, war die Situation in den Vereinigten Staaten diffiziler und mit mehr Unsicherheit belastet. Somit hat die FED erstmal im September 2025 eine Zinssenkung vorgenommen. Gegen Ende des Jahres 2025 wurde dann sogar eine möglich anstehende Zinserhöhung im Jahr 2026 wieder mit ins Kalkül der Marktteilnehmer gezogen, was die US-Wirtschaft wohl doch noch in die viel befürchtete Rezession führen würde. Die internationalen Börsen, allen voran die Wallstreet, waren im Jahr 2025 sehr volatil, haben aber letztlich auch 2025 wieder beachtlich zugelegt. Dabei haben sich hier einzelne Sektoren und Branchen sehr unterschiedlich entwickelt und die namhaften Indices wie der S&P 500 wurden vor allem wieder von die großen Technologieunternehmen, speziell von den sog. Hyperscalern aufgrund des Hypes rund um künstliche Intelligenz nach oben gezogen

wurden. Dabei wechselten allerdings Euphorie und extreme Angst, Höhenflüge und Korrekturen wechselten.

Mit dem Krieg in der Golfregion stehen nun die Zeichen wieder auf Abschwung. Die international Energie Agentur IEA warnte bereits im März 2026, dass die Energiekrise in ihrem Ausmaß die Ölschocks der 1970er Jahre und die Energiekrise 2022 zusammengenommen übertrifft. Durch die Blockade der Straße von Hormus fehlen 20% der globalen Ölversorgung. Hinzu kommt, dass fast 40 zentrale Energieanlagen im Nahen Osten beschädigt seien, deren Reparatur Monate dauern wird. Experten gehen Ende Mai 2026 davon aus, dass es, selbst bei baldigem Zustandekommen einer Verhandlungslösung mit nachhaltiger Einstellung der Kampfhandlung und zeitnaher Wiedereröffnung der Straße von Hormus zumindest vier Monate dauern wird, bis die Produktion auf 80 Prozent des Niveaus von vor der Krise hochgefahren sei. Die Verfügbarkeit von Rohstoffen wird demnach bis weit gegen Jahresende angespannt bleiben (siehe Die Presse, vom 27. Mai 2026, S. 15). Die eigentliche Bedrohung für Europa sind mangelnde Verfügbarkeit an Raffinerieprodukten. Die zunächst in Asien spürbare „Treibstoff-Krise“ erreichte Ende März den europäischen Markt, wobei die Versorgung mit Diesel und Kerosin besonders kritisch sei. Die wirtschaftlichen Folgen sind gravierend. Der Internationale Währungsfonds (IWF) warnte vor höherer globaler Inflation und schwächerem Wachstum. Finanzinstitute wie BlackRock halten eine globale Rezession für wahrscheinlich, sollte der Ölpreis die Marke von 150 US-Dollar pro Barrel erreichen. Mit der Inflationsgefahr kommen auch Zinssorgen wieder auf, wobei die Europäische Zentralbank nun im Juni 2026 den Leitzinssatz tatsächlich erneut angehoben hat! Das tatsächliche Ausmaß der globalen wirtschaftlichen Folgen ist somit weiterhin nicht abschätzbar.

Abgesehen von den globalen wirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen konzentriert sich die CNH Industrial Österreich GmbH auf strategische Kernmärkte, in welchen der Schwerpunkt auf Traktoren des mittleren und oberen Leistungssegmentes liegt. Seit 2020 wird im Werk St. Valentin im Zuge einer Anpassung der europäischen Fertigungsprogramme noch stärker als zuvor die Fertigung von Premium Produkten konzentriert. Die Fertigung von höherwertigen Produkten wurde zunehmend von Schwesterwerken nach St. Valentin verlagert, im Gegenzug wurden weniger komplexer Herstellungsprozesse an Schwesterwerke abgegeben. In Summe bleibt das Beschäftigungsvolumen dadurch unberührt. Diese Konzentration auf die Herstellung von hochwertigen Produkten ist auch das Resultat unserer langjährigen Positionierung, wodurch sich das Werk St. Valentin im Konzern einen hervorragenden Ruf erarbeitet hat. Beinahe jährlich werden in St. Valentin neue Produkte entwickelt und auf den Markt gebracht. Auch für das Jahr 2026 sind wieder bedeutende und vielversprechende Produktlancierungen geplant.

Die CNH Industrial Österreich GmbH wird, um Kundenvorteile zu realisieren, im Jahr 2026 ihr Entwicklungskonzept fortsetzen und eine konsequente Umsetzung der Abgasnormen sowie die Entwicklung und Forschung für weitere innovative Produkte vorantreiben, um die hervorragende Marktposition unserer Produkte weiter auszubauen.

In der nahen Zukunft werden weiterhin Auftragseingang, Lagerstand und eine auf die aktuelle Marktlage austarierte Preisgestaltung die größten Herausforderungen darstellen. Dabei spielt auch 2026 weiterhin die Drosselung der Produktion und geplante, vorübergehende Werksschließungen eine zentrale Rolle. Wir sehen das Jahr 2026 als weiteres kritisches Jahr, mit spürbarem Gegenwind und weiterhin ungewöhnlich niedrigen Produktionszahlen. Allerdings gehen wir davon aus, dass die Talsohle hinter uns liegt, wobei das Wachstum moderat ausfallen wird und

außerordentlicher Anstrengungen bedarf. Der Einbruch von 2024 und 2025 folgt einem außerordentlichen starken Absatz- bzw. Umsatzwachstum, das sich nicht beständig im Ausmaß der Vorjahre fortschreiben lässt. Stattdessen werden wir uns darauf einstellen müssen, nach einigen außergewöhnlich guten Jahren und einem darauffolgenden abrupten Einbruch wieder zu einem dem langjährigen Durchschnitt entsprechendem „normalen" Niveau zurückzukehren. Chancen und Risiken schätzen wir vor diesem Hintergrund langfristig wieder durchaus ausgeglichen ein. Das Geschäftsjahr 2026 wird zwar entsprechend herausfordernd, wird aber den Grundstein für eine nachhaltige, prosperierende Geschäftsentwicklung in den Folgejahren darstellen.

St. Valentin, am 17. Juni 2026

Die Geschäftsleitung



Mag. Hannes Wögerbauer