

STEEL DIVISION

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Der sich bereits im Abschlussquartal des vergangenen Geschäftsjahres abzeichnende konjunkturelle Aufwärtstrend hat sich in der Steel Division (mit den üblichen saisonalen Schwankungen) über das gesamte Geschäftsjahr 2017/18 fortgesetzt. Unterstützt vor allem von einer im Jahresverlauf sich verstärkenden europäischen Wirtschaftsdynamik gelang es der Division, das mit Abstand beste Ergebnis seit Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise zu erreichen. Die sehr gute Entwicklung basiert neben den günstigen Rahmenbedingungen nicht zuletzt auch auf der konsequenten Fortsetzung des Effizienzsteigerungssparprogramms über alle Wertschöpfungsstufen. Damit gelang auch einmal mehr der Beweis, dass kontinuierliche prozess- und kostenoptimierende Maßnahmen nicht im Widerspruch zu einer anspruchsvollen Qualitätsphilosophie stehen müssen. Zusätzlich haben die in den vergangenen Jahren getätigten Investitionen zur kontinuierlichen Steigerung des Produktmixes wesentlich zur hervorragenden Entwicklung der Division beigetragen. Als weltweit größter Stahlproduzent beeinflusste China naturgemäß auch 2017/18 den europäischen Stahlmarkt. Dies vor allem dadurch, dass die chinesischen Stahlhersteller, die der nachlassenden heimischen Nachfrage schon in den vergangenen Jahren mit immer umfangreicheren weltweiten Exporten begegneten, diese Taktik unverändert beizubehalten versuchten. Handelspolitische Maßnahmen in Form von Einfuhrzöllen auf breiter Front (auch in Europa) sowie

sich verstärkender gesellschaftlicher Widerstand gegen die weiter zunehmende Luftverschmutzung in den Ballungszentren führten 2017 allerdings dazu, dass erstmals die Schließung veralteter chinesischer Stahlerzeugungskapazitäten ernsthaft in Angriff genommen wurde. Vor diesem Hintergrund und in Verbindung mit einer günstigen Nachfrageentwicklung am Heimmarkt sind die stark rückläufigen chinesischen Exporte im Verlauf des Kalenderjahres 2017 zu sehen. In Summe betrachtet haben sich die Stahlimporte nach Europa 2017 damit dennoch letztlich nicht verringert, da chinesische Lieferungen durch erhöhte Einfuhren aus anderen Ländern wie der Türkei, Indien, Südkorea oder dem Iran kompensiert wurden, jedoch nahm der Druck auf den Markt durch das Nachlassen der chinesischen „Überflutungstendenzen“ ab. Vor diesem Hintergrund legten die Auslastungsraten der europäischen Stahlindustrie 2017 insgesamt deutlich zu. Gegen Ende des Geschäftsjahres 2017/18 brachte die Ankündigung der US-Administration, globale Strafzölle auf Stahlimporte in die USA zu verhängen, Unsicherheit über die weitere Entwicklung in ein ansonsten prosperierendes Marktumfeld. Seitens der EU-Kommission wurden intensive – zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Geschäftsberichtes noch andauernde – Bemühungen gestartet, eine dauerhafte Befreiung für die EU-Stahlindustrie zu erreichen. Unmittelbar ist die Steel Division zwar nur in eingeschränktem Ausmaß von möglichen Einfuhrbeschränkungen in die USA betroffen, dennoch könnte sich vor allem durch Umlenkungseffekte der globalen Handelsströme für Stahlprodukte ein gewisses Bedrohungspotenzial

KENNZAHLEN DER STEEL DIVISION

Mio. EUR	2016/17	2017/18	Veränderung in %
Umsatzerlöse	3.912,4	4.772,7	22,0
EBITDA	563,9	908,2	61,1
EBITDA-Marge	14,4 %	19,0 %	
EBIT	263,2	592,9	125,3
EBIT-Marge	6,7 %	12,4 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	10.898	11.020	1,1

ergeben. Um die Gefahr einer Importflut nach Europa einzudämmen, hat die Europäische Kommission Ende März 2018 ein Schutzklauselverfahren („Safeguard Measures“) eingeleitet.

Absatzmäßig profitierte die Steel Division im Geschäftsjahr 2017/18 von einer ausgezeichneten Entwicklung in allen für sie wesentlichen Branchensegmenten. Das unter Mengenaspekten bedeutendste und gleichzeitig qualitativ anspruchsvollste Kundensegment der Division, die Automobilindustrie, war durch eine stabil starke Nachfragesituation geprägt. 2017 konnten die Autohersteller bereits das vierte Jahr in Folge ihre Absatzzahlen bei Personenkraftwagen in Europa steigern. Selbst in dem seit Jahren boomenden, für die Steel Division wichtigen Premiumsegment stiegen die Zulassungen noch weiter an. Die Nachfrage in den Marktsegmenten Hausgeräte und Konsumgüter bewegte sich alles in allem auf anhaltend hohem Niveau. Die Maschinenbauindustrie war im abgelaufenen Geschäftsjahr von einem an Dynamik

zulegenden Marktumfeld geprägt, gegründet auf eine verbesserte Auslastungssituation der Industrie in Verbindung mit dem stabil niedrigen Zinsumfeld.

Wenngleich der Öl- und Gassektor durch eine insgesamt nur moderate Projektstätigkeit geprägt war, konnte sich der Geschäftsbereich Grobblech mehrere größere Aufträge aus diesem Sektor mit sehr anspruchsvollen Produktspezifikationen sichern. Als Ersatz für die mit Ende des Geschäftsjahres 2017/18 erfolgreich abgeschlossenen Lieferungen für das Pipelineprojekt Nord Stream II werden derzeit Folgeaufträge mit extrem anspruchsvollen Stahlgütern, vor allem im Bereich von Tiefseepipelines, abgearbeitet.

Das erste Jahr des Vollbetriebes der Direktreduktionsanlage in Corpus Christi, Texas, USA, war durch eine sehr gute Produktqualität, ein solides Marktumfeld, aber auch durch zahlreiche Wetterkapriolen charakterisiert. Während das Werk, vor allem aber sein Umfeld, zunächst Ende August

und im September 2017 vom Hurrikan „Harvey“ betroffen war, kam es im Jänner 2018 zu einem für Texas völlig atypischen Wintereinbruch mit erheblichen Auswirkungen auf die Versorgungsinfrastruktur des Standortes. Trotz dieser Widrigkeiten konnte die Belieferung der Kunden über das gesamte Geschäftsjahr 2017/18 vertragsgemäß abgewickelt werden.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

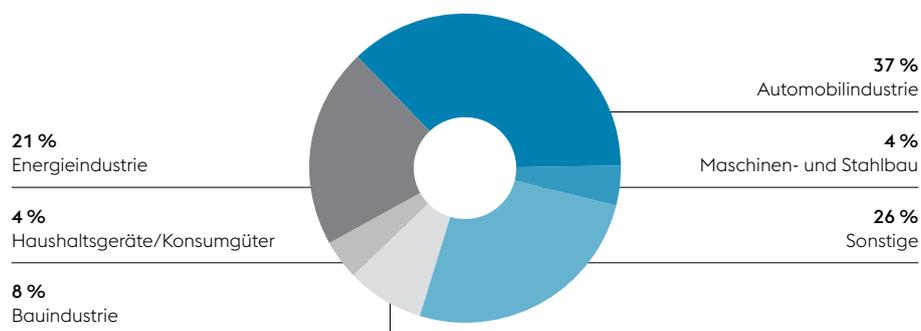
Die hervorragende Entwicklung der Steel Division im Geschäftsjahr 2017/18 machen auch die Ziffern, insbesondere Umsatzerlöse sowie operatives Ergebnis (EBITDA), deutlich, wo – auch dank der heuer erstmals in weitgehendem Vollbetrieb laufenden HBI-Anlage in Texas, USA – ein noch nie erreichtes Niveau realisiert wurde. Die Umsatzerlöse erhöhten sich im 12-Monats-Vergleich um 22,0 % von 3.912,4 Mio. EUR 2016/17 auf 4.772,7 Mio. EUR 2017/18. Während die Liefermengen in etwa wieder das Rekordvolumen von 2016/17 erreichten, lag das Preisniveau – vor allem aufgrund der hervorragenden Nachfragesituation bei hochqualitativen Gütern – signifikant über dem Vorjahr. Wesentlich zum Anstieg der Umsatzerlöse im aktuellen Geschäftsjahr beigetragen haben aber auch die im Oktober 2016 offiziell eröffnete und seit Beginn des Geschäftsjahres (mit Ausnahme wetterbedingter Unterbrechungen) im Regelbetrieb stehende Direktreduktionsanlage in Texas, USA, sowie der Geschäftsbereich Grobblech, der seine Auslieferungen bei gleichzeitig verbesserter Preissituation deutlich anheben konnte. Diese beiden Geschäftsbereiche haben damit – neben einer generellen Ausweitung der Bruttomarge sowie einem unverändert starken Fokus auf der Kostenoptimierung

– auch maßgeblichen Anteil daran, dass sich das operative Ergebnis (EBITDA) der Steel Division binnen Jahresfrist um 61,1 % von 563,9 Mio. EUR auf 908,2 Mio. EUR verbesserte. Damit stieg auch die EBITDA-Marge von 14,4 % auf 19,0 %. Um ganze 125,3 %, von 263,2 Mio. EUR auf 592,9 Mio. EUR, legte im gleichen Zeitraum das Betriebsergebnis (EBIT) zu, wodurch sich die EBIT-Marge von 6,7 % auf 12,4 % nahezu verdoppelt hat. Im direkten Vergleich des 4. Quartals mit dem 3. Quartal 2017/18 zeigt die Division einen Umsatz- und Ergebnissprung, der vorwiegend durch eine maßgebliche Versandmengenexpansion – basierend auf einer sich traditionell verstärkenden Marktnachfrage jeweils im 1. Kalenderquartal – zustande gekommen ist. Angesichts des positiven Marktumfeldes gelang es, für den vergleichsweise hohen Anteil an neu verhandelten Verträgen zu Beginn des Kalenderjahres die vorangegangene Verteuerung auf der Rohstoffseite erfolgreich an den Markt weiterzugeben. Damit konnte die Steel Division die Umsatzerlöse um 10,3 %, und zwar von 1.176,2 Mio. EUR im 3. Quartal auf 1.297,7 Mio. EUR im 4. Quartal des Geschäftsjahres, steigern. Vor allem bedingt durch die im unmittelbaren Quartalsvergleich um etwa 10 % gestiegene Absatzmenge legte das EBITDA in der gleichen Periode um 22,2 % von 209,5 Mio. EUR auf 256,0 Mio. EUR zu, während sich das EBIT sogar um ein Drittel von 130,9 Mio. EUR auf 174,1 Mio. EUR verbesserte. Entsprechend wuchs die EBITDA-Marge vom 3. auf das 4. Quartal 2017/18 von 17,8 % auf 19,7 % sowie die EBIT-Marge von 11,1 % auf 13,4 %.

In der Steel Division waren per 31. März 2018 11.020 Beschäftigte (FTE) tätig, womit der Mitarbeiterstand im Vergleich mit dem entsprechenden Stichtag des Vorjahres (10.898) um 1,1 % zugenommen hat.

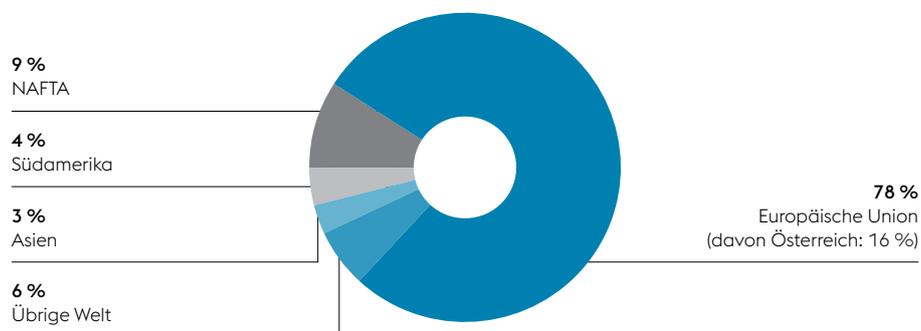
KUNDEN DER STEEL DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2017/18



MÄRKTE DER STEEL DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2017/18



QUARTALSENTWICKLUNG DER STEEL DIVISION

Mio. EUR	1. Quartal 2017/18	2. Quartal 2017/18	3. Quartal 2017/18	4. Quartal 2017/18	GJ 2017/18
Umsatzerlöse	1.213,3	1.085,5	1.176,2	1.297,7	4.772,7
EBITDA	227,8	214,9	209,5	256,0	908,2
EBITDA-Marge	18,8 %	19,8 %	17,8 %	19,7 %	19,0 %
EBIT	150,2	137,7	130,9	174,1	592,9
EBIT-Marge	12,4 %	12,7 %	11,1 %	13,4 %	12,4 %
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	10.810	10.905	10.879	11.020	11.020

HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Das wirtschaftliche Umfeld hat sich auch für die High Performance Metals Division im Geschäftsjahr 2017/18 gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. Insbesondere bei Investitionen im Onshore-Öl- und Gassektor festigte sich die positive Entwicklung im Jahresverlauf zusehends, während die Offshore-Aktivitäten weiterhin auf niedrigem Niveau stagnierten. Die Automobilindustrie und der Konsumgüterbereich als wesentliche Treiber der Nachfrage nach Werkzeug- und Schnellarbeitsstahl entwickelten sich weltweit unverändert positiv. Der Absatz von Spezialschmiedeprodukten für den Luftfahrtsektor präsentierte sich im Geschäftsjahresverlauf zwar etwas volatil als in den letzten Jahren, aber in der Grundtendenz unverändert dynamisch. Auch über das gesamte letzte Jahr einmal mehr kritisch stellte sich hingegen der „klassische“ Kraftwerks- und Energiemaschinenbau dar.

In regionaler Hinsicht profitierte die High Performance Metals Division vor allem von der konjunkturellen Erholung in Europa. Träger des starken Auftragseingangs war dabei einmal mehr die Automobilindustrie, gefolgt von einem im Jahresverlauf erstarkenden Maschinenbau sowie dem Öl- und Gassektor. Die Entwicklung im NAFTA-Raum war hingegen durch ambivalente Trends gekennzeichnet. Einerseits entwickelte sich die Ordertätigkeit durch günstige Marktbedingungen in der Automobilindustrie, speziell in Mexiko, sowie einen deutlichen Aufwärtstrend in der Öl- und Gasindustrie durchaus positiv, andererseits wirk-

ten sich sowohl die Veränderung der Währungsparitäten von US-Dollar und Euro als auch verstärkte protektionistische Tendenzen negativ auf das Sentiment aus. Aus einer mehrjährigen Rezession kommend, war das Wirtschaftsklima in Brasilien zuletzt von leichten Erholungstendenzen geprägt. Dabei wies vor allem die Industrie – insbesondere der Automobilbau, aber auch der Ölsektor – nach Jahren wieder wachsende Produktionszahlen aus, was sich auch positiv auf das Gesamtklima auswirkte. Als Konsequenz aus der Forderung von Schutzzöllen seitens der USA auf Stahlimporte aus Brasilien und die damit einhergehenden Unsicherheiten für das Edelstahlwerk Villares in Sumaré, Brasilien, deren wichtigster Exportmarkt die USA sind, mussten allerdings im 4. Quartal 2017/18 Wertminderungen auf Sachanlagen in Höhe von 10 Mio. EUR vorgenommen werden. In Asien, insbesondere in China, zunehmend aber auch in Indien profitierte die Division von einer sehr guten Entwicklung im Konsumgüterbereich und dem damit verbundenen hohen Werkzeugstahlbedarf. Die in den Vorjahren in Asien getätigten Investitionen und Akquisitionen im Bereich Value Added Services stärkt die Marktposition in diesen schnell wachsenden Märkten zusätzlich.

Mit dem Aufbau von additiven Fertigungskapazitäten (3D-Druck) für Bauteile im anspruchsvollen Metallbereich sowohl in Europa als auch in Nordamerika und Asien forciert die High Performance Metals Division ihre Strategie, sich bei Zukunftstechnologien eine führende Marktposition zu sichern. Durch die Vernetzung von jeweils lokalen additiven Fertigungszentren mit den Pro-

KENNZAHLEN DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

Mio. EUR	2016/17	2017/18	Veränderung in %
Umsatzerlöse	2.697,9	2.918,0	8,2
EBITDA	395,2	453,9	14,9
EBITDA-Marge	14,6 %	15,6 %	
EBIT	252,7	297,6	17,8
EBIT-Marge	9,4 %	10,2 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	13.733	14.274	3,9

duktionswerken zur Pulverherstellung in Kapfenberg, Österreich, und Hagfors, Schweden, soll es mittelfristig gelingen, die Technologieführerschaft über die gesamte Prozesskette zu erreichen.

In der Fertigung konnte in nahezu allen Produktionsanlagen eine im Vorjahresvergleich deutlich bessere Kapazitätsauslastung erreicht werden. Wesentliche Mengentreiber waren dabei die verbesserten Rahmenbedingungen in den Bereichen Automobil sowie Öl und Gas. Stabil auf solidem Niveau entwickelten sich die Absatzzahlen bei Produkten für die Luftfahrt. Hingegen war das Segment Freiformschmiedeprodukte für den Schwer- und Energiemaschinenbau durch eine unverändert schwierige Nachfragesituation gekennzeichnet.

Im Geschäftsbereich Value Added Services wurde die Strategie der Differenzierung durch ein möglichst breites Serviceportfolio im abgelaufenen Geschäftsjahr planmäßig fortgesetzt. Die weltweit 160 Servicecenter der Division sind ein wesentli-

ches Element zur Abgrenzung von den Mitbewerbern. Sie stellen letztlich die Basis für die Positionierung als Premium Service Provider für den Werkzeugbau dar.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Das positive Marktumfeld führte im Jahresvergleich zu markanten Verbesserungen bei den wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren der Division. In Bezug auf den Umsatz konnten alle wesentlichen Produktionsstandorte sowie Vertriebsbereiche ihr Volumen – teils erheblich – ausweiten. Der Anstieg wird sowohl durch verbesserte Preise als auch eine Erhöhung der Mengen getragen. Insgesamt verbesserten sich die Umsatzerlöse um 8,2 % von 2.697,9 Mio. EUR 2016/17 auf 2.918,0 Mio. EUR im vergangenen Geschäftsjahr. Das operative Ergebnis (EBITDA) legte um

14,9 % von 395,2 Mio. EUR im Vorjahr auf aktuell 453,9 Mio. EUR zu, womit sich auch die EBITDA-Marge um einen Prozentpunkt von 14,6 % auf 15,6 % verbesserte. Die etwas geringere absolute Steigerung des Betriebsergebnisses (EBIT) ist auf die oben beschriebenen, im 4. Quartal 2017/18 vorgenommenen Wertminderungen auf Sachanlagen beim brasilianischen Standort Villares im Ausmaß von 10 Mio. EUR zurückzuführen. Das EBIT legte damit um 17,8 %, und zwar von 252,7 Mio. EUR (Marge 9,4 %) im Vorjahr auf aktuell 297,6 Mio. EUR (Marge 10,2 %), zu.

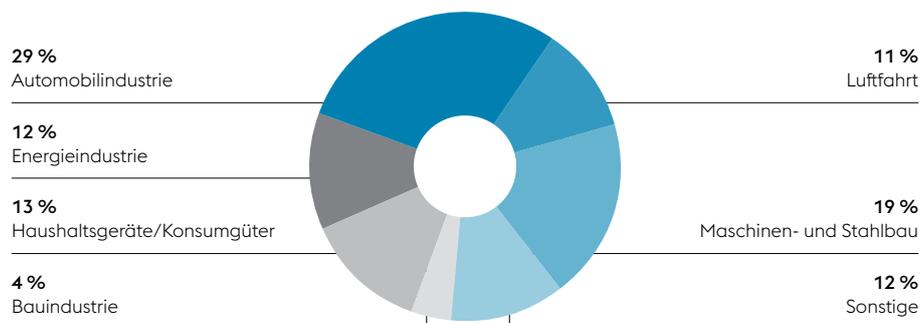
Im unmittelbaren Vergleich von 3. und 4. Quartal 2017/18 erreichte die High Performance Metals Division eine Umsatzausweitung um 11,3 % von 703,5 Mio. EUR auf 783,1 Mio. EUR, die im Wesentlichen auf eine deutlich Zunahme der Auslieferungsmengen, zu einem geringeren Teil aber auch auf eine kostengetriebene Erhöhung der Preise zurückzuführen ist. Im Abschlussquartal wurde von den Versandmengen her ein Niveau realisiert wie zuletzt im 1. Quartal 2012/13. So ist

es auch auf die starke Marktentwicklung zurückzuführen, dass das EBITDA im 4. Quartal 2017/18 um 21,9 % auf 124,9 Mio. EUR gesteigert werden konnte (Vorquartal 102,5 Mio. EUR). In Bezug auf die EBITDA-Marge bedeutet dies eine Steigerung von 14,6 % auf 15,9 %. Aufgrund der außerordentlichen Abschreibungen in Brasilien etwas weniger stark fiel im 4. Quartal 2017/18 die Verbesserung beim EBIT aus, das sich um 18,0 % von 66,7 Mio. EUR im 3. Quartal auf 78,7 Mio. EUR im Folgequartal verbesserte. Dennoch gelang im direkten Quartalsvergleich auch eine Verbesserung der EBIT-Marge von 9,5 % auf 10,0 %.

Zum 31. März 2018 waren in der High Performance Metals Division 14.274 Mitarbeiter (FTE) beschäftigt. Dies entspricht zum Vergleichsstichtag des vergangenen Geschäftsjahres (13.733 FTE) einer Steigerung um 3,9 %. Die Zunahme ist vor allem auf das hohe Produktionsvolumen und die damit verbundene ausgezeichnete Auslastung an allen Fertigungsstandorten zurückzuführen.

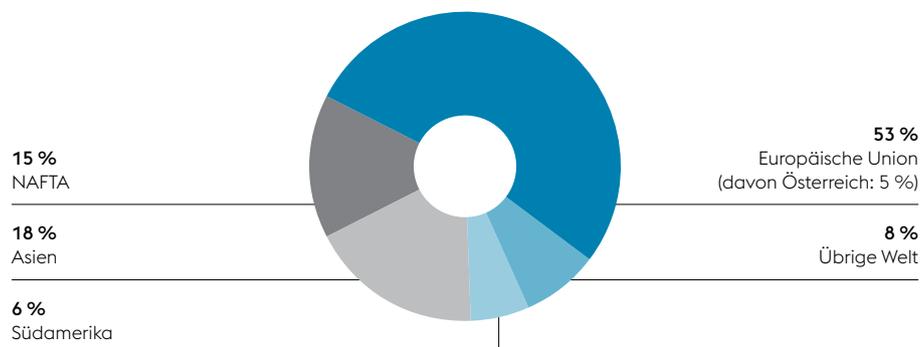
KUNDEN DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2017/18



MÄRKTE DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2017/18



QUARTALSENTWICKLUNG DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

Mio. EUR	1. Quartal 2017/18	2. Quartal 2017/18	3. Quartal 2017/18	4. Quartal 2017/18	GJ 2017/18
Umsatzerlöse	739,3	692,1	703,5	783,1	2.918,0
EBITDA	127,4	99,1	102,5	124,9	453,9
EBITDA-Marge	17,2 %	14,3 %	14,6 %	15,9 %	15,6 %
EBIT	89,6	62,6	66,7	78,7	297,6
EBIT-Marge	12,1 %	9,0 %	9,5 %	10,0 %	10,2 %
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	13.823	13.950	14.049	14.274	14.274

METAL ENGINEERING DIVISION

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Mit den Kundensegmenten Bahninfrastruktur und Öl und Gas erzielt die Metal Engineering Division etwa zwei Drittel ihres Umsatzes in Sektoren, die im Geschäftsjahr 2017/18 im Gegensatz zu fast allen anderen Branchen preislich überwiegend nur eine verhaltene Entwicklung verzeichneten. Schon Ende 2016, als in Europa in den meisten Wirtschaftsbereichen ein deutlicher Aufwärtstrend einsetzte, entwickelte sich die Nachfrage des Eisenbahninfrastruktursektors mit Ausnahme Chinas nur moderat und losgelöst von der ansonsten einsetzenden Konjunktüreuphorie. Gegen Ende des Geschäftsjahres 2017/18 gab es aber erste Anzeichen einer Nachfrageerholung, allerdings in einem nach wie vor wettbewerbsintensiven Marktumfeld.

Vor diesem Hintergrund war vor allem der Geschäftsbereich Rail Technology (Schienen) im Geschäftsjahr 2017/18 insbesondere in Europa mit herausfordernden Bedingungen konfrontiert. Auslastungsmäßig stellte sich die Entwicklung zwar alles in allem zufriedenstellend dar, preislich waren die Bahnprojekte jedoch stark umkämpft. Zusätzlich kam es auch in den traditionellen Exportmärkten der europäischen Schienenlieferanten nur zu geringen Impulsen. So bewegten sich in den Minenregionen Brasiliens und Südafrikas die Logistikaktivitäten aufgrund niedriger Rohstoffpreise auf einem vergleichsweise bescheidenen Niveau. Auch in den stark vom Erdöl abhängigen Golfstaaten wurden die Investitionen in die Eisenbahninfrastruktur erheblich reduziert.

Deutlich positiver gestaltete sich die Performance des Geschäftsbereiches Turnout Systems (Weichensysteme), was einerseits aus der noch breiteren globalen Marktpräsenz resultiert, andererseits aber auch positive Konsequenz aus der führenden Technologie- und Marktposition im anspruchsvollen Weichenbereich ist. Darüber hinaus konnte eine Abschwächung der Bedarfe in einzelnen Regionen auch durch eine anderweitige Mengenausweitung – etwa bei Hochgeschwindigkeitsstrecken in China – kompensiert werden. Der Weichenbedarf für den Schwerlastverkehr in den USA, der 2016 aufgrund des niedrigen Volumens von Gütertransporten stark zurückgegangen war, verzeichnete 2017 erste Erholungstendenzen.

Der Geschäftsbereich Wire Technology (Draht) war im Geschäftsjahr 2017/18 durch eine ausgezeichnete Nachfragedynamik vor allem aus der Automobilindustrie geprägt. Das neue, hochmoderne, voll digitalisierte Drahtwalzwerk Leoben/Donawitz, Österreich, das im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres aus einer etwas verzögerten Hochlaufphase in den Vollbetrieb überging, konnte so bereits im 2. Halbjahr zur Gänze ausgelastet werden. Damit steht sowohl den externen als auch den internen Walzdrahtkunden nunmehr Vormaterial für alle qualitativen Ansprüche von Drahtprodukten zur Verfügung. Im Produktsegment ultrahochfester Feinstdraht, der insbesondere in der Solar- und Photovoltaikindustrie Verwendung findet, wurden im 1. Halbjahr 2017/18 aufgrund anhaltend herausfordernder Marktbedingungen Wertminderungen auf Sachanlagen in Höhe von 15 Mio. EUR vorgenommen, was sich

KENNZAHLEN DER METAL ENGINEERING DIVISION

Mio. EUR	2016/17	2017/18	Veränderung in %
Umsatzerlöse	2.684,6	2.989,7	11,4
EBITDA	360,8	372,0	3,1
EBITDA-Marge	13,4 %	12,4 %	
EBIT	200,8	191,0	-4,9
EBIT-Marge	7,5 %	6,4 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	13.157	13.481	2,5

ergebnisseitig als entsprechend negativer Einmal-effekt ausgewirkt hat.

Der Geschäftsbereich Tubulars (Nahtlosrohre), in dem vorwiegend Produkte für den Öl- und Gas-sektor hergestellt werden, profitierte im Geschäftsjahr 2017/18 von einer zunehmenden Erholung der Bohraktivitäten in den USA. So war der Produktionsstandort Kindberg, Österreich, über das gesamte Geschäftsjahr 2017/18 durch eine Vollauslastung der Aggregate geprägt, wobei sich allerdings das Preisniveau vor allem wechsellkursbedingt nur schrittweise verbesserte. Die Order-tätigkeit in den Golfstaaten, die sich im 1. Halb-jahr noch verhalten darstellte, verbesserte sich im 2. Halbjahr, jedoch bei preismäßig ebenfalls anhaltend herausfordernden Bedingungen. Die Nachfrage für industrielle Rohre, wie sie unter anderem im Kran- und Tunnelbau oder in der Nutz-fahrzeugindustrie eingesetzt werden, stellte sich über den gesamten Jahresverlauf konjunktur-bedingt solide dar.

Der ebenfalls stark im Energiesegment tätige Ge-schäftsbereich Welding Consumables war 2017/18 zwar ebenfalls durch eine gute Auslastungssitu-ation geprägt, auf der Preisseite aber gleichzeitig hohem Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Im Inter-esse einer Abfederung dieses Druckes werden derzeit die Anstrengungen weiterverstärkt, in bis-her weniger bearbeiteten Industriesegmenten Fuß zu fassen, gleichzeitig kommt es zu einer noch-maligen Intensivierung von Kostenmaßnahmen.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die Ausweitung der Umsatzerlöse der Metal Engineering Division ist primär das Resultat der Weitergabe gesteigerter Vormaterialkosten an die Kunden, im Fall des Geschäftsbereiches Tubulars zusätzlich auch Folge des insgesamt verbesserten konjunkturellen Umfeldes am Öl-

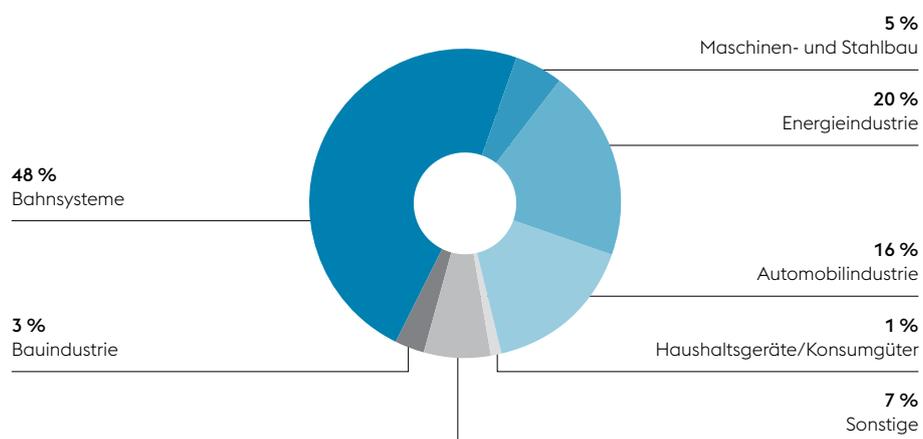
und Gassektor. Damit ist Tubulars auch jener Geschäftsbereich, der 2017/18 den größten Beitrag zur Expansion der divisionalen Umsatzerlöse um 11,4 % von 2.684,6 Mio. EUR im Vorjahr auf nunmehr 2.989,7 Mio. EUR geleistet hat. Trotz steigenden Wettbewerbs konnte der Geschäftsbereich Rail Technology die Versandmengen im Jahresvergleich stabil halten, während Wire Technology leicht niedrigere Auslieferungsmengen ausweist. Bedingt durch eine generell positive Preisentwicklung konnten jedoch alle Geschäftsbereiche der Division ihr Umsatzniveau 2017/18 anheben. Nachdem sich positive und negative Ergebnisfaktoren im abgelaufenen Geschäftsjahr in Summe betrachtet in etwa die Waage hielten, weist die Metal Engineering Division im Vorjahresvergleich einen relativ stabilen Ergebnisverlauf auf. Infolge des sukzessiven Aufwärtstrends im Bereich Tubulars als Konsequenz des sich langsam, aber kontinuierlich verbessernden Preisniveaus bei Nahtlosrohren konnte die Division den Margendruck im Schienenbereich sowie die erhöhten Anlaufkosten des neuen Walzwerkes im 1. Halbjahr 2017/18 überkompensieren. Während der Geschäftsbereich Turnout Systems ergebnismäßig das sehr gute Vorjahresniveau halten konnte, musste der Geschäftsbereich Welding Consumables leichte Einbußen als Folge der anhaltenden Schwäche des klassischen Energiesektors hinnehmen. Insgesamt steigerte die Metal Engineering Division ihr operatives Ergebnis (EBITDA) um 3,1 % von 360,8 Mio. EUR (Marge 13,4 %) im Vorjahr auf aktuell 372,0 Mio. EUR (Marge 12,4 %). Dass das Betriebsergebnis (EBIT) im Geschäftsjahr 2017/18 mit 191,0 Mio. EUR um 4,9 % unter dem Vorjahreswert von 200,8 Mio. EUR zu liegen kam, ist einerseits auf den Abschreibungsbeginn des neuen Drahtwalzwerkes mit Anfang des Geschäftsjahres 2017/18, andererseits auf außerordentliche

Negativeffekte in Höhe von 15 Mio. EUR aufgrund von Wertberichtigungen auf Sachanlagen im Produktsegment ultrahochfester Feinstdraht zurückzuführen. Die EBIT-Marge verminderte sich damit im Jahresvergleich von 7,5 % auf 6,4 %. Der direkte Quartalsvergleich weist vor allem ergebnismäßig einen klaren Trend nach oben auf. Aber auch die Umsatzerlöse zeigen in der Gegenüberstellung von 3. und 4. Quartal mit einem Anstieg um 3,1 % von 727,8 Mio. EUR auf 750,7 Mio. EUR einen positiven Verlauf. Während durch die winterbedingt geringeren Investitionen in die Eisenbahninfrastruktur die Geschäftsbereiche des Segments Bahnsysteme (Rail Technology und Turnout Systems) mit einem geringeren Umsatzniveau konfrontiert waren, weisen die übrigen drei Geschäftsbereiche deutliche Umsatzsteigerungen aus. Stärkste Triebfeder der Ergebnisverbesserung war der Geschäftsbereich Wire Technology, der vor dem Hintergrund des in Vollbetrieb stehenden neuen Walzwerkes seine Performance im Abschlussquartal deutlich steigerte. Ergebnismäßig liegt als einziger Geschäftsbereich Rail Technology im 4. Quartal etwas unter dem Vorquartal. Divisional nahm das EBITDA damit im direkten Quartalsvergleich um 31,6 % von 83,9 Mio. EUR auf 110,4 Mio. EUR zu, womit sich auch die Marge von 11,5 % auf 14,7 % verbessert hat. Prozentuell noch klarer fiel die Zunahme des EBIT aus, das sich um 57,9 % von 42,5 Mio. EUR (Marge 5,8 %) im 3. Quartal auf 67,1 Mio. EUR (Marge 8,9 %) im 4. Quartal 2017/18 erhöhte.

Die Anzahl der in der Metal Engineering Division Beschäftigten (FTE) lag zum Ende des Geschäftsjahres 2017/18 mit 13.481 um 2,5 % über dem Vergleichswert des Vorjahres (13.157), im Wesentlichen zurückzuführen auf den Anstieg des Produktionsvolumens im Geschäftsbereich Tubulars.

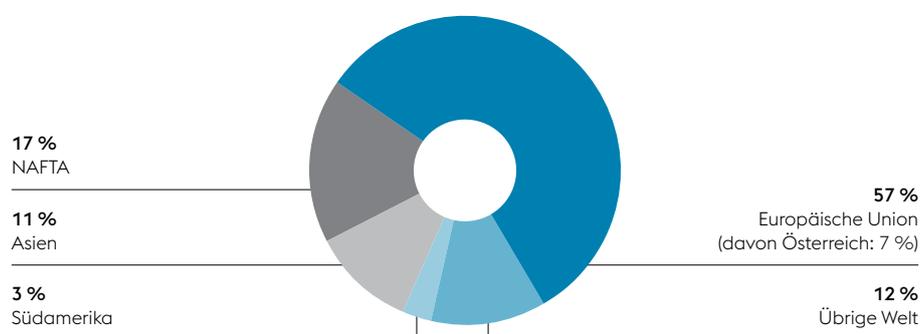
KUNDEN DER METAL ENGINEERING DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2017/18



MÄRKTE DER METAL ENGINEERING DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2017/18



QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL ENGINEERING DIVISION

Mio. EUR	1. Quartal 2017/18	2. Quartal 2017/18	3. Quartal 2017/18	4. Quartal 2017/18	GJ 2017/18
Umsatzerlöse	770,0	741,2	727,8	750,7	2.989,7
EBITDA	87,2	90,5	83,9	110,4	372,0
EBITDA-Marge	11,3 %	12,2 %	11,5 %	14,7 %	12,4 %
EBIT	47,0	34,4	42,5	67,1	191,0
EBIT-Marge	6,1 %	4,6 %	5,8 %	8,9 %	6,4 %
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	13.274	13.450	13.267	13.481	13.481

METAL FORMING DIVISION

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

In einem insgesamt betrachtet soliden wirtschaftlichen Umfeld konnte die Metal Forming Division den Aufwärtstrend der vergangenen Jahre auch 2017/18 fortsetzen. Die positive Entwicklung ist aber nicht nur auf den konjunkturellen Rückenwind zurückzuführen, sondern zunehmend auch die Folge der in den vergangenen Jahren realisierten Projekte. Nicht unerwähnt bleiben soll in diesem Zusammenhang auch die Tatsache, dass nicht zuletzt die beiden kleineren Geschäftsbereiche Precision Strip sowie Warehouse & Rack Solutions maßgeblich zur guten Entwicklung der Division beigetragen haben.

Der Geschäftsbereich Automotive Components profitierte im abgelaufenen Geschäftsjahr von einer unverändert ausgezeichneten Nachfragesituation, die auch dadurch deutlich wird, dass die Autozulassungen in der Europäischen Union 2017 das vierte Jahr in Folge gestiegen sind. Mit knapp über 15 Mio. neuen zugelassenen Pkws konnte damit erstmals wieder das Vorkrisenniveau erreicht werden. Nach einem massiven längerfristigen Einbruch im Gefolge der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 legten vor allem die südeuropäischen Länder in den letzten Jahren in den Zulassungsstatistiken wieder kräftig zu. Der strategische Ausbau der Fertigungskapazitäten in den außereuropäischen Kernmärkten des Geschäftsbereiches Automotive Components verläuft weiterhin planmäßig. So werden vor allem europäische Premiumkunden zunehmend auch

an ihren Standorten in den USA und China aus voestalpine-Werken vor Ort beliefert.

Der Geschäftsbereich Tubes & Sections war vor allem durch eine sehr gute Nachfrage aus der Nutzfahrzeug- sowie der Landmaschinenindustrie gekennzeichnet. Auch das Segment Baumaschinen bewegte sich auf einem zunehmend steigenden Nachfrageniveau. Regional betrachtet zeigten sich dabei in den europäischen Kernmärkten deutlich positive Impulse, wogegen vor allem die Bauindustrie in Großbritannien als Folge des negativen Brexit-Votums im Geschäftsjahresverlauf sukzessive an Dynamik verloren hat. Am wichtigsten südamerikanischen Markt – Brasilien – waren 2017/18 nach jahrelanger wirtschaftlicher Depression erste Anzeichen einer konjunkturellen Erholung spürbar. Hervorzuheben ist dabei eine sehr deutliche Verstärkung der Projektaktivität in der Solarindustrie. In den USA nahm das Bestellverhalten der Kunden im Jahresverlauf eine insgesamt volatile Entwicklung auf nur mäßigem Niveau. Demgegenüber stellte sich die Nachfrage in China vor allem nach kundenspezifischen Produktlösungen gegenüber den Vorjahren verbessert dar. Der Produktbereich passive Sicherheitsteile für die Automobilindustrie, in dem unter anderem Hightech-Rohrkomponenten für Gurtstraffer sowie Airbags hergestellt werden, war durch hohe Nachfrageimpulse geprägt. Durch den Erwerb von Beschichtungsanlagen in Rumänien konnte die Prozesskette in diesem Segment im Dezember 2017 weiter verlängert werden. Gestützt auf eine hervorragende Marktposition, verzeichnete der Geschäftsbereich Precision Strip

KENNZAHLEN DER METAL FORMING DIVISION

Mio. EUR	2016/17	2017/18	Veränderung in %
Umsatzerlöse	2.426,1	2.743,4	13,1
EBITDA	317,0	325,2	2,6
EBITDA-Marge	13,1 %	11,9 %	
EBIT	210,7	212,8	1,0
EBIT-Marge	8,7 %	7,8 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	11.073	12.003	8,4

hohe Bestelleingänge für Bimetallband und Spezialbandstahl, aber auch die Nachfrage aus der Sägeindustrie (Holz- und Steinsägen) sowohl in Europa als auch in China zeigte sich im Vorjahresvergleich stark verbessert. Im anspruchsvollen Dünnbandbereich konnten ebenfalls deutliche Zuwächse verzeichnet werden.

Das sich verändernde Konsumentenverhalten in Richtung verstärkten Onlineeinkaufes wirkt sich positiv auf den Bereich Warehouse & Rack Solutions aus. Immer mehr Versandhäuser und Online-shops investieren in effiziente Lagerhaltungssysteme, was sich in diesem Geschäftsbereich in einer kontinuierlich steigenden Anzahl an Projekten niederschlägt. Damit reicht der Auftragsbestand für aus Stahlprofilen gefertigte Hochregallager und Lagersysteme auch weit über das Geschäftsjahr 2017/18 hinaus.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

In einem soliden wirtschaftlichen Umfeld verzeichnete die Metal Forming Division einen Anstieg ihres Umsatzes bei gleichzeitig leicht besserer Ergebnisperformance. Zur Ausweitung der Umsatzerlöse um 13,1 % von 2.426,1 Mio. EUR im Vorjahr auf 2.743,4 Mio. EUR 2017/18 haben alle vier Geschäftsbereiche der Division gleichermaßen beigetragen. Während sich in den Geschäftsbereichen Tubes & Sections, Precision Strip sowie Warehouse & Rack Solutions vor allem das positive konjunkturelle Umfeld vorteilhaft auf die Umsatzentwicklung auswirkte, unterstützte im Geschäftsbereich Automotive Components zusätzlich der Ausbau der Aktivitäten an den außereuropäischen Standorten die Entwicklung.

Ergebnismäßig ist es in erster Linie den zwei kleineren Geschäftsbereichen innerhalb der Division, Precision Strip sowie Warehouse & Rack Solutions, zu verdanken, dass das operative Ergebnis (EBITDA) um 2,6 % von 317,0 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2016/17 auf 325,2 Mio. EUR im letzten Geschäftsjahr zugelegt hat. Die Geschäftsbereiche Tubes & Sections sowie Automotive Components wiesen demgegenüber eine geringfügig schwächere Entwicklung des EBITDA auf. Die Performance von Automotive Components war dabei vor allem durch den forcierten Hochlauf neuer Werke und Anlagen an Standorten in Nordamerika und China und die daraus resultierenden Anlaufkosten geprägt, wogegen Tubes & Sections mit uneinheitlichen Konjunkturtrends in den Hauptmärkten konfrontiert war. Aufgrund des deutlich gestiegenen Umsatzniveaus hat sich die EBITDA-Marge im Jahresvergleich von 13,1 % auf 11,9 % reduziert. Ebenfalls leicht gesteigert, und zwar um 1,0 % von 210,7 Mio. EUR auf 212,8 Mio. EUR, stellt sich das Betriebsergebnis (EBIT) dar. Bedingt durch das relativ stärkere Umsatzwachstum ist aber auch die EBIT-Marge gesunken, und zwar von 8,7 % auf 7,8 %.

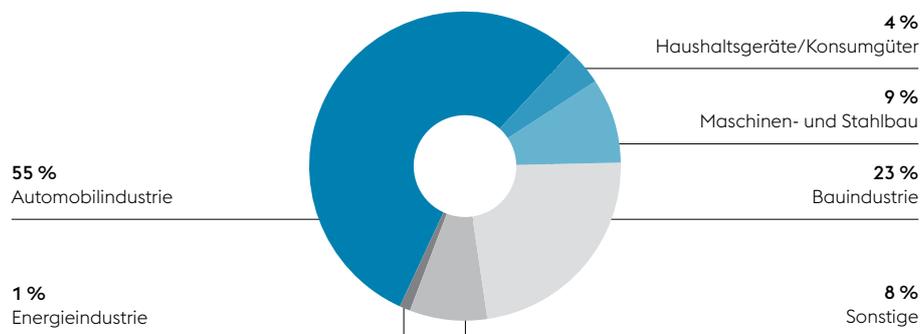
Im unterjährigen Vergleich von 3. und 4. Quartal 2017/18 zeigte die Metal Forming Division einen markanten Aufwärtstrend im Umsatz, noch deutlicher fiel allerdings die Verbesserung der Profita-

bilität aus. Die Division konnte im Einzelnen ihre Umsatzerlöse vom vorletzten auf das letzte Quartal um 10,3 % von 676,2 Mio. EUR auf 745,6 Mio. EUR ausweiten. Dabei zeigten die beiden großen Geschäftsbereiche, Tubes & Sections sowie Automotive Components, im direkten Quartalsvergleich nicht nur absolut betrachtet, sondern auch in prozentueller Hinsicht den größten Umsatzzuwachs. Ergebnismäßig legten alle vier Geschäftsbereiche zu, wobei der Geschäftsbereich Tubes & Sections den stärksten Zuwachs ausweist. Insgesamt gesehen verbesserte sich das operative Ergebnis (EBITDA) der Division um 22,5 % von 72,6 Mio. EUR im 3. Quartal auf 88,9 Mio. EUR im 4. Quartal 2017/18. Verbunden damit ist ein Ausbau der EBITDA-Marge von 10,7 % auf 11,9 %. Noch stärker verlief der Anstieg des Betriebsergebnisses (EBIT), das sich im unmittelbaren Quartalsvergleich um mehr als ein Drittel von 44,2 Mio. EUR auf 59,9 Mio. EUR verbesserte. Für die EBIT-Marge bedeutet das eine Zunahme von 6,5 % im 3. Quartal auf 8,0 % im 4. Quartal 2017/18.

Zum 31. März 2018 lag die Beschäftigtenzahl in der Metal Forming Division mit 12.003 Mitarbeitern (FTE) um 8,4 % über dem Vorjahreswert (11.073). Der Zuwachs ist primär auf den Ausbau der Automotive-Aktivitäten an den außereuropäischen Standorten zurückzuführen.

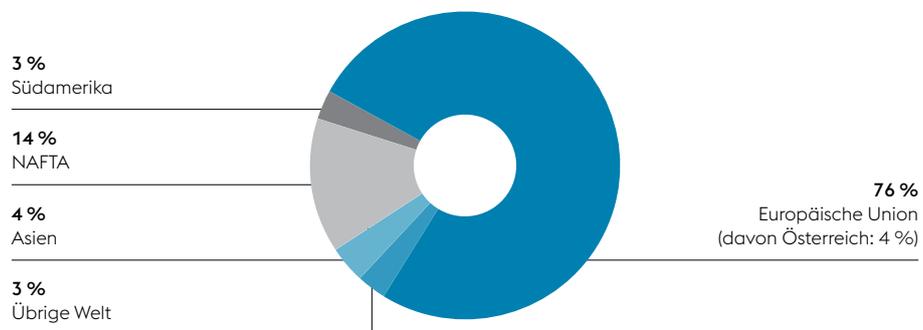
KUNDEN DER METAL FORMING DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2017/18



MÄRKTE DER METAL FORMING DIVISION

in % des Divisionsumsatzes, Geschäftsjahr 2017/18



QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL FORMING DIVISION

Mio. EUR	1. Quartal 2017/18	2. Quartal 2017/18	3. Quartal 2017/18	4. Quartal 2017/18	GJ 2017/18
Umsatzerlöse	672,7	648,9	676,2	745,6	2.743,4
EBITDA	88,6	75,1	72,6	88,9	325,2
EBITDA-Marge	13,2 %	11,6 %	10,7 %	11,9 %	11,9 %
EBIT	61,3	47,4	44,2	59,9	212,8
EBIT-Marge	9,1 %	7,3 %	6,5 %	8,0 %	7,8 %
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	11.300	11.498	11.634	12.003	12.003