

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

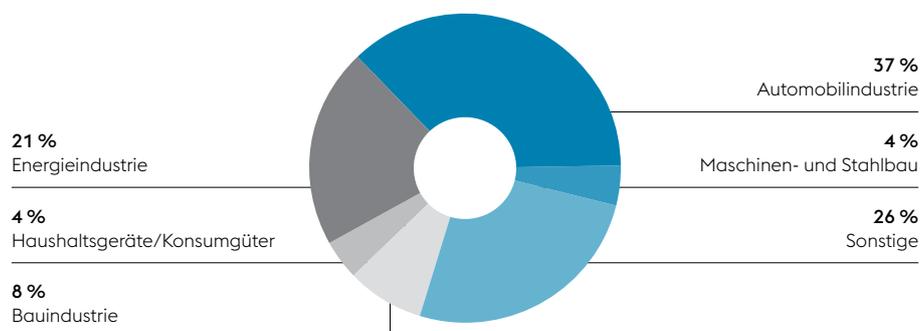
Die hervorragende Entwicklung der Steel Division im Geschäftsjahr 2017/18 machen auch die Ziffern, insbesondere Umsatzerlöse sowie operatives Ergebnis (EBITDA), deutlich, wo – auch dank der heuer erstmals in weitgehendem Vollbetrieb laufenden HBI-Anlage in Texas, USA – ein noch nie erreichtes Niveau 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.

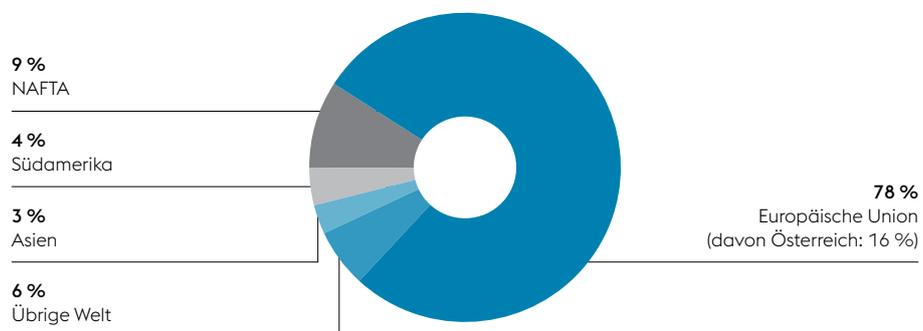
KUNDEN DER STEEL DIVISION

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