

STEEL DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER STEEL DIVISION

Mio. EUR	1 Q 2018/19 01.04.–30.06.2018	1 Q 2019/20 01.04.–30.06.2019	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.276,4	1.182,1	-7,4
EBITDA	223,9	150,6	-32,7
EBITDA-Marge	17,5 %	12,7 %	
EBIT	145,0	60,8	-58,1
EBIT-Marge	11,4 %	5,1 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	11.111	10.730	-3,4

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Bereits gegen Ende des letzten Jahres schwächte sich die gute Konjunktur der Stahlindustrie in Europa ab. Im Verlauf des 1. Quartals 2019/20 kam es zu einer deutlichen Abkühlung der Nachfrage bei gleichzeitig stark gestiegenen Produktionskosten, verursacht durch den zuvor erwähnten massiven Preisanstieg bei Eisenerz.

Verschärft wurde die Situation am europäischen Stahlmarkt zusätzlich durch hohe Importe von Stahl und Stahlprodukten, was in Kombination mit rückläufiger Nachfrage unweigerlich zu Rückgängen der europäischen Stahlpreise führte. Die von der Europäischen Union in Folge des globalen Handelskrieges als Schutzmaßnahme gedachten „Safeguard Measures“ erwiesen sich als kaum wirkungsvoll und wenig effektiv.

Im Hinblick auf die Kundensegmente der Steel Division zeigte insbesondere das für die Division bedeutendste Segment der Autoindustrie ein leicht rückläufiges Bestellverhalten, welches die im Jahresvergleich gesunkene Automobilproduktion in Europa widerspiegelt. Neben der Verringerung der Dynamik in der Hausgeräte- und Konsumgüterindustrie präsentierten sich zuletzt auch die Aktivitäten im exportintensiven Bereich des Maschinenbaus aufgrund des global zunehmenden Protektionismus und der sich weltweit abkühlenden Konjunktur verhalten. Einzig die Bauindustrie stellte sich unverändert robust dar. Weiterhin schwach entwickelte sich die Projektlandschaft im Bereich Öl- und Gaspipelines, für welche der Geschäftsbereich Grobblech hochqualitative Pipelinebleche produziert. Lediglich im Spezialsegment für höchstanspruchsvolle plattierte Bleche ist die Marktdynamik zufriedenstellend. Vor diesem Hintergrund liegen die Absatzmengen bei Stahlbändern und Grobblechen im 1. Quartal

2019/20 im Vergleich zum Vorjahr etwas zurück. Bei der Direktreduktionsanlage in Corpus Christi, Texas, USA, war der Geschäftsjahresbeginn durch eine stabile Produktionsfahrweise und eine zufriedenstellende Marktentwicklung, vor allem in Nordamerika, gekennzeichnet. Zuletzt verdichteten sich jedoch auch in diesem Markt die Anzeichen, dass die hohen Eisenerzpreise negative Auswirkungen erwarten lassen.

ENTWICKLUNG FINANZKENNZAHLEN

Die zunehmend herausfordernder werdenden Bedingungen im europäischen Stahlsektor spiegeln sich in der Entwicklung der wichtigsten Kennzahlen der Steel Division wider. So gingen die Umsatzerlöse im 1. Quartal 2019/20 gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal um 7,4 % von 1.276,4 Mio. EUR auf 1.182,1 Mio. EUR zurück. Neben einem leicht abnehmenden Preisniveau lag eine Ursache für die Abschwächung im Umsatzbereich in niedrigeren Absatzmengen im Ausmaß von etwa 5 % begründet. Darüber hinaus hat sich der Produktmix im Geschäftsbereich Grobblech etwas vermindert, was an einer ungewöhnlich starken Nachfrage nach plattierten Spezialblechen im Vorjahr lag.

Den sinkenden Umsatzerlösen stehen signifikant gestiegene Produktionskosten – ausgelöst vom starken Anstieg des Eisenerzpreises – gegenüber, was in Summe zu einer rückläufigen Ergebnisentwicklung führte. Entsprechend sank das EBITDA im Jahresvergleich um beinahe ein Drittel von 223,9 Mio. EUR im 1. Quartal 2018/19 auf 150,6 Mio. EUR im aktuellen Berichtsquartal. Analog verringerte sich die EBITDA-Marge im gleichen Zeitraum von 17,5 % auf 12,7 %.

HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

Mio. EUR	1 Q 2018/19 01.04.–30.06.2018	1 Q 2019/20 01.04.–30.06.2019	Veränderung in %
Umsatzerlöse	780,3	777,6	-0,3
EBITDA	129,2	99,2	-23,2
EBITDA-Marge	16,6 %	12,8 %	
EBIT	91,9	57,1	-37,9
EBIT-Marge	11,8 %	7,3 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	14.344	14.302	-0,3

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Das 1. Quartal des Geschäftsjahres 2019/20 war für die High Performance Metals Division von einem weiter abflauenden Marktumfeld bei gleichzeitig gestiegener Wettbewerbsintensität in den meisten Märkten weltweit geprägt.

Die Verlangsamung der Automobilkonjunktur sowie die rückläufige Dynamik der Konsumgüterindustrie wirkten sich weltweit in der gesamten Division – insbesondere im Bereich Werkzeugstahl – aus. Im Gegensatz dazu wies das Segment der Sonderwerkstoffe aufgrund guter Nachfrage aus dem Öl- und Gassektor sowie der Luftfahrtindustrie eine unverändert solide Entwicklung in Europa und Nordamerika auf.

Insbesondere in Europa führte die wachsende Unsicherheit im Automobilsektor zu sinkender Nachfrage seitens des Werkzeugbaus. Neben Deutschland waren auch Italien und Spanien von dieser Entwicklung betroffen. In Großbritannien sorgte hingegen die Verunsicherung um den bevorstehenden Brexit für eine gedämpfte Nachfragedynamik. Zusätzlich führten die Handelsbeschränkungen in den wesentlichen Volkswirtschaften der Erde zu einer Umleitung von Material nach Europa, dem einzigen wesentlichen noch frei zugänglichen Markt für Edelstahl, was die Situation am europäischen Werkzeugstahlmarkt zusätzlich verschärft.

In Europa konnte die Division hingegen im Luftfahrtsektor ein erfreuliches Wachstum vorweisen. Durch den Kontraktabschluss mit einem namhaften Hersteller von Flugzeugtriebwerken wird der Produktionsstandort in Kapfenberg, Österreich, zukünftig erstmals auch Hightechmaterial für hochbelastete Triebwerksscheiben liefern.

In Nordamerika entwickelte sich der Absatz von Werkzeugstahl für die Automobilindustrie – äh-

lich wie in Europa – verhalten. Der für das Produktsegment der Sonderwerkstoffe wichtige Öl- und Gassektor bewegte sich hingegen stabil auf gutem Niveau. Ebenfalls lagen die Lieferungen von Sonderwerkstoffen der Division an die US-Flugzeugindustrie – trotz der Produktionsrücknahmen von Boeing – auf einem stabilen Level.

In Südamerika hat sich das Sentiment gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert, wenngleich die Marktentwicklung noch weit hinter den Erwartungen zurückliegt.

In Asien, insbesondere in China, war die High Performance Metals Division mit signifikanten Auftragsrückgängen im Werkzeugstahlbereich konfrontiert. Grund dafür war auch hier die Schwäche in den Bereichen Automobil- und Konsumgüterindustrie, welche nicht zuletzt auf die zunehmende Verunsicherung der chinesischen Konsumenten wegen des Handelskrieges mit den USA zurückzuführen ist.

Jene Produktionsstandorte der High Performance Metals Division, deren Produktportfolio in hohem Ausmaß auf Werkzeugstahl ausgerichtet sind, waren aufgrund dieser Marktentwicklung mit verminderter Auslastung konfrontiert, wohingegen Standorte mit Fokus auf Sonderwerkstoffe deutlich besser ausgelastet waren.

Der Rückgang der Aktivitäten im Geschäftsbereich Value Added Services, der internationalen Vertriebsorganisation der Division, ist ebenso auf die schwächere Marktentwicklung bei Werkzeugstahl zurückzuführen. Aus Gründen der Effizienzsteigerung werden die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Vertriebsorganisationen forciert und Best-Practice-Lösungen erarbeitet, mit dem Ziel, diese über den gesamten Bereich Value Added Services auszurollen.

ENTWICKLUNG FINANZKENNZAHLEN

Die High Performance Metals Division verzeichnete im 1. Quartal 2019/20 bei den Umsatzerlösen im Jahresvergleich zwar eine stabile Entwicklung, musste jedoch auf der Ergebnisseite Einbußen hinnehmen. Das höhere Preisniveau für Edelstahlprodukte infolge gestiegener Legierungskosten konnte den Mengenverlust umsatzseitig kompensieren, womit die Umsatzerlöse im 1. Quartal 2019/20 mit 777,6 Mio. EUR im Vergleich zur

entsprechenden Vorjahresperiode (780,3 Mio. EUR) annähernd konstant blieben. Die rückläufigen Versandmengen und geringere Auslastung in den Produktionswerken waren wesentliche Faktoren für die Minderung des EBITDA um 23,2 % von 129,2 Mio. EUR im 1. Quartal 2018/19 auf 99,2 Mio. EUR im aktuellen Berichtszeitraum. Die EBITDA-Marge verminderte sich entsprechend von 16,6 % auf 12,8 %.

METAL ENGINEERING DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL ENGINEERING DIVISION

Mio. EUR	1 Q 2018/19 01.04.–30.06.2018	1 Q 2019/20 01.04.–30.06.2019	Veränderung in %
Umsatzerlöse	799,8	778,8	-2,6
EBITDA	98,5	90,0	-8,6
EBITDA-Marge	12,3 %	11,6 %	
EBIT	56,3	44,9	-20,2
EBIT-Marge	7,0 %	5,8 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	13.577	13.371	-1,5

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Im Bereich Eisenbahninfrastruktur verlief die weltweite Entwicklung im Segment Turnout Systems (Weichensysteme) in allen großen Wirtschaftsräumen durchwegs positiv. Insbesondere in China führen die Konjunkturprogramme, die wie zuvor erwähnt wesentlich auf den Infrastrukturbereich abzielen, zu einer sehr guten Nachfrage nach Hochgeschwindigkeits-Weichensystemen. Auch Europa (im Mischverkehrssegment) und Nordamerika (im Schwerlast- wie auch im Nahverkehrssegment) zeigten eine durchwegs solide Nachfrageentwicklung.

Im Bereich der Premiumschienen ist die Division deutlich stärker auf den europäischen Markt fokussiert. Hier verlief im abgelaufenen Geschäftsquartal zwar die Mengennachfrage zufriedenstellend, jedoch konnte selbst eine leicht verbesserte Preisentwicklung die rasant gestiegenen Rohstoffpreise nicht in vollem Umfang kompensieren.

Der Bereich Industrial Systems war im 1. Quartal 2019/20 durch eine merklich nachlassende Dynamik, vor allem in der Automobilzulieferindustrie, geprägt. Das stark auf diesen Sektor ausgerich-

tete Segment Wire Technology (Draht) war neben der rückläufigen Nachfragesituation im Automobilsegment zunehmend auch mit Wettbewerbsdruck konfrontiert. Vor diesem Hintergrund wurde die Premium-Drahtproduktion am Standort Donawitz, Österreich, im April 2019 von einem 4-Schicht- auf einen 3-Schicht-Betrieb zurückgenommen.

Auch das Produktsegment Tubulars (Nahtlosrohre für die Öl- und Gasexploration) war zu Geschäftsjahresbeginn 2019/20 mit einer nachlassenden Marktdynamik konfrontiert. Zusätzlich zu den Handelshemmnissen („Section 232“) bei Importen von Stahlprodukten in die USA hat sich zuletzt auch die Nachfrage nach Öl- und Gasfeldrohren in Nordamerika temporär wieder etwas verringert. Auf der Kostenseite ist auch dieses Produktsegment dem enormen Preisanstieg von Eisenerz ausgesetzt. Neben Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen sollen insbesondere weitere Innovationen bei Gewindeverbindungen, speziell für Schieferöl- und Schiefergasbohrungen, den Ergebnis- und Wettbewerbsdruck vermindern.

Im auf den Energiesektor fokussierten Produktsegment Welding Consumables (Schweißzusatzstoffe) wurden aufgrund einer strukturellen Nachfrageschwäche in den vergangenen Jahren interne Restrukturierungsmaßnahmen auf breiter Front umgesetzt. Trotz einer weiterhin nur moderaten konjunkturellen Entwicklung zeigen die erfolgreichen Kostenverbesserungen insoweit positive Wirkung, als sich dieser Bereich als relativ stabil erweist, wozu auch Differenzierungsmaßnahmen im Produktportfolio wie auch die Weiterentwicklung zum Gesamtlösungsanbieter (integrierte Angebote von Schweißzusatzwerkstoffen und Schweißequipment) beitragen.

ENTWICKLUNG FINANZKENNZAHLEN

Die Metal Engineering Division weist bei ihren Kennzahlen im 1. Quartal 2019/20 eine etwas schwächere Performance auf als im 1. Quartal 2018/19. Bei den Umsatzerlösen verzeichnete die Division einen Rückgang um 2,6 % von 799,8 Mio. EUR auf 778,8 Mio. EUR. Während der Bereich Railway Systems eine Ausweitung des Leistungsvolumens erreichen konnte, verminderte sich

der Außenumsatz im Bereich Industrial Systems im 12-Monats-Vergleich. So reduzierten sich die Auslieferungsmengen sowohl von Drahtprodukten für die Automobilindustrie als auch jene von Nahtlosrohren für den Öl- und Gassektor jeweils signifikant. Hingegen konnte das Preisniveau im Produktsegment Wire Technology (Draht) annähernd stabil gehalten werden, während es im Produktsegment Tubulars (Nahtlosrohre) – bei jedoch gleichzeitig gestiegenen Vormaterialkosten – sogar etwas zunahm. Ein vergleichbarer Trend wie auf der Umsatzseite zeigt sich auch im Hinblick auf die Ergebnisentwicklung. Gegenüber dem 1. Quartal 2018/19 konnte der Geschäftsbereich Railway Systems im aktuellen Berichtsquartal geringfügig zulegen, wohingegen der Bereich Industrial Systems mit einer gegenläufigen Entwicklung konfrontiert war. Aufgrund abnehmender Absatzmengen vorwiegend in den Produktsegmenten Wire Technology und Tubulars fielen das EBITDA um 8,6 % von 98,5 Mio. EUR im 1. Quartal 2018/19 auf 90,0 Mio. EUR im 1. Quartal 2019/20 sowie die EBITDA-Marge von 12,3 % auf 11,6 %.

METAL FORMING DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL FORMING DIVISION

Mio. EUR	1 Q 2018/19 01.04.-30.06.2018	1 Q 2019/20 01.04.-30.06.2019	Veränderung in %
Umsatzerlöse	748,0	737,6	-1,4
EBITDA	84,4	58,4	-30,8
EBITDA-Marge	11,3 %	7,9 %	
EBIT	55,7	24,3	-56,4
EBIT-Marge	7,5 %	3,3 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	11.938	12.374	3,7

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Die seit Herbst 2018 nachlassende Dynamik in den wesentlichen Kundensegmenten der Metal Forming Division hat sich zu Beginn des Geschäftsjahres 2019/20 fortgesetzt. Zwar hat sich die Nachfrage im Automobilsektor nach den Problemen im Zuge des neuen Abgastestverfahrens WLTP im September letzten Jahres wieder etwas erholt, dennoch liegen sowohl die europäischen Zulassungen als auch die Produktionszahlen der europäischen Hersteller unter den Vorjahreswer-

ten. Deutlich dramatischer entwickelte sich im selben Zeitraum der Automobilmarkt in China, wo die Absatzzahlen im zweistelligen Prozentbereich eingebrochen sind. Umso bemerkenswerter ist die Entwicklung der für die voestalpine wesentlichen deutschen Premiumproduzenten in diesem Markt, welche – in Summe betrachtet – weiterhin stabile Verkaufszahlen verzeichnen konnten.

Auch in Nordamerika hat der Automobilabsatz seinen Höchststand erreicht und befindet sich seit dem Vorjahr in einer leichten Abwärtsbewegung.

Diese Marktentwicklung hat auf den Hochlauf des größten Automobilkomponentenwerkes der voestalpine außerhalb Europas in Cartersville, Georgia, USA, kaum Auswirkung. Das Werk befindet sich nach wie vor in der Hochlaufphase. Die aufgrund der deutlich erhöhten Hochlaufkosten beschlossenen Maßnahmen befinden sich zum Teil noch in Implementierung. Die Prozesse konnten bereits verbessert werden, aber die Ergebnisentwicklung wird auch im aktuellen Geschäftsjahr noch negativ beeinflusst sein.

Die Nachfragesituation im Geschäftsbereich Tubes & Sections verlief in den Bereichen Bau sowie Bau- und Landmaschinen noch stabil. Spezialrohre und -profile für die Automobilindustrie im Bereich der passiven Sicherheit, wie etwa Komponenten für Airbag- und Gurtstraffersysteme, waren hingegen mit der allgemein nachlassenden Dynamik auf dem Automobilmarkt konfrontiert. Nach der Boomphase in den letzten Jahren war der Bereich Precision Strip, der ultradünnes und präzises Stahlband etwa für Schneidwerkzeuge und Sägen herstellt, im 1. Quartal des aktuellen Geschäftsjahres einer Verlangsamung der Nachfragedynamik in Europa und Nordamerika ausgesetzt. Während in China die Nachfrage einigermaßen stabil verlief, stieg in diesem Markt der Konkurrenzdruck durch chinesische Hersteller deutlich an.

Eine weiterhin sehr solide Entwicklung weist der Geschäftsbereich Warehouse & Rack Solutions auf, der auf Engineering und Herstellung von Hochregallagersystemen spezialisiert ist. Der anhaltende Trend des Internethandels erweist sich nach wie vor als Treiber für den Bedarf an effizienten Lagersystemen, wodurch die Auslastung der Kapazitäten bereits bis zu Kalenderjahresende gut abgesichert ist.

ENTWICKLUNG FINANZKENNZAHLEN

Die Metal Forming Division musste bei einer annähernd stabilen Umsatzentwicklung deutliche Einbußen bei den Ergebniskennzahlen hinnehmen. So lagen die Umsatzerlöse im 1. Quartal 2019/20 mit 737,6 Mio. EUR nur geringfügig um 1,4 % unter dem Wert des 1. Quartals 2018/19 (748,0 Mio. EUR). Ähnlich wie auf Ebene der Division zeigen sich auch bei den einzelnen Geschäftsbereichen keine signifikanten Abweichungen beim Außenumsatz im 12-Monats-Vergleich. In ergebnismäßiger Hinsicht ist das Minus überwiegend dem Geschäftsbereich Automotive Components zuzuschreiben. Zusätzlich zu den hohen Hoch-

laufkosten beim US-Werk in Cartersville hat sich auch der Konjunkturverlauf im Automobilbereich mit entsprechend negativen Auswirkungen auf die Auslastungssituation abgeschwächt. Einen leichten Rückgang bei der Profitabilität verzeichnete auch der Bereich Precision Strip, wohingegen sowohl Tubes & Sections als auch Warehouse & Rack Solutions eine stabile Tendenz aufweisen. Insgesamt fiel damit das EBITDA der Metal Forming Division im Jahresvergleich um 30,8 % von 84,4 Mio. EUR auf 58,4 Mio. EUR sowie die EBITDA-Marge von 11,3 % auf 7,9 %.

AUSBLICK

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2019/20 gelangte der Vorstand der voestalpine AG zu der Einschätzung, dass das Vorjahresergebnis auf EBITDA-Basis in Abhängigkeit von bestimmten Prämissen wahrscheinlich im aktuellen Geschäftsjahr wieder erreichbar wäre.

Die wesentlichsten Einflussgrößen auf Markt- und Kostenseite, die dieser Einschätzung zugrunde lagen, waren zu diesem Zeitpunkt:

- » Eine Abkühlung der Konjunktur in den für voestalpine wesentlichen Märkten, aber kein Eintreten in Rezessions- oder Krisenszenarien.
- » Eine Abkühlung der Automobilkonjunktur ohne neuerliche dramatische Verwerfungen im Automobilmarkt durch den neuen Abgastest im September 2019 in Europa.
- » Keine über die erwartete Konjunkturabkühlung hinausgehenden negativen Effekte aus den globalen Handelskonflikten oder des Brexit.
- » Eine Normalisierung des Eisenerzpreises im Verlauf des Geschäftsjahres.
- » Die positive Erledigung der unternehmensinternen Herausforderungen.

WO STEHEN WIR NACH DREI MONATEN?

Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass sowohl die konjunkturelle Verunsicherung seit Beginn des Geschäftsjahres gestiegen ist, als auch die negativen Effekte aus globalen Handelskonflikten bzw. Brexit einer weiterhin steigenden Tendenz unterliegen.

Die Prämisse des fallenden Eisenerzpreises hat sich bislang nicht erfüllt. Eine Situation steigender Erzpreise in Kombination mit fallenden Stahlpreisen gab es bislang immer nur für sehr kurze Zeit-