

## STEEL DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER STEEL DIVISION

Mio. EUR	1 Q		2 Q		1 H		Veränderung in %
	2018/19	2019/20	2018/19	2019/20	2018/19	2019/20	
	01.04.– 30.06.2018	01.04.– 30.06.2019	01.07.– 30.09.2018	01.07.– 30.09.2019	01.04.– 30.09.2018	01.04.– 30.09.2019	
Umsatzerlöse	1.276,4	1.182,1	1.139,2	1.139,0	2.415,6	2.321,1	-3,9
EBITDA	223,9	150,6	118,5	109,9	342,4	260,5	-23,9
EBITDA-Marge	17,5 %	12,7 %	10,4 %	9,6 %	14,2 %	11,2 %	
EBIT	145,0	60,8	36,7	20,2	181,7	81,0	-55,4
EBIT-Marge	11,4 %	5,1 %	3,2 %	1,8 %	7,5 %	3,5 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	11.111	10.730	10.972	10.682	10.972	10.682	-2,6

#### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Nach zwei Jahren einer sehr guten Entwicklung in der europäischen Stahlindustrie hat sich die Nachfragesituation im bisherigen Verlauf des Kalenderjahres 2019 sukzessive eingetrübt. Verschärft haben die Bedingungen für die Stahlproduzenten exorbitant gestiegene Vormaterialkosten bei gleichzeitig rückläufigen Stahlpreisen. Dazu kamen unverändert hohe Importquoten im europäischen Binnenmarkt. Die Eisenerzpreise kletterten im Juli 2019 aufgrund temporärer Produktionsausfälle und einer unerwartet hohen chinesischen Rohstoffnachfrage auf ein Niveau, das zuletzt 2013 vorherrschte. Die von der Europäischen Union eingeführten „Safeguard Measures“ konnten den Druck durch Flachstahlimporte nicht maßgeblich eindämmen. Als Konsequenz daraus fiel die Rohstahlproduktion der europäischen Stahlhersteller in den ersten acht Monaten 2019 um etwa 3 % gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Diesen herausfordernden Bedingungen war auch die Steel Division im 1. Halbjahr 2019/20 ausgesetzt. Dank langjähriger Kundenpartnerschaften gelang es der Division, sich auf der Preisseite etwas von der Entwicklung der Spotpreise abzukoppeln. Kostenmäßig waren hingegen deutlich negative Effekte aufgrund der Preisanstiege bei

Eisenerz spürbar. Zu sinkenden Auftragseingängen führte insbesondere der hohe Stellenwert der deutschen Automobilindustrie, deren Produktion sich noch stärker reduzierte, als die Absatzzahlen zeigen. Rückläufige Impulse waren auch in der exportlastigen Maschinenbauindustrie feststellbar. In der Hausgeräte- und Konsumgüterindustrie hat sich die Dynamik ebenfalls spürbar eingetrübt. Lediglich die Bauindustrie stellte sich im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2019/20 unverändert robust dar.

Der Energiesektor, der für den Geschäftsbereich Grobblech das bedeutendste Kundensegment bildet, war durch eine insgesamt schwache Entwicklung geprägt. Speziell im anspruchsvollen Segment der Tiefseepipelines zeigten sich die Projektaktivitäten weiterhin verhalten. Einzig das Nischensegment für hochqualitative plattierte Bleche für den Downstream-Bereich im Öl- und Gassektor bewegte sich über den Erwartungen. Die Direktreduktionsanlage in Corpus Christi, Texas, USA, konnte im bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres ohne maßgebliche Ausfälle betrieben werden und produzierte plangemäß, jedoch haben über den Sommer die gestiegenen Eisenerzpreise sowie reduzierte Schrottpreise den Geschäftsverlauf negativ beeinflusst.

## FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die Umsatzerlöse der Steel Division reduzierten sich im Jahresvergleich um 3,9 % von 2.415,6 Mio. EUR im 1. Halbjahr 2018/19 auf 2.321,1 Mio. EUR in der aktuellen Berichtsperiode. Der Rückgang ist die Folge von leicht schwächeren Auslieferungsmengen und einem etwas niedrigeren Preisniveau. Obwohl mengenmäßig die Vorjahresbasis durch die Großreparatur des Hochofens A bereits um etwa 10 % niedriger war als in der 1. Geschäftsjahreshälfte 2017/18, ist das Absatzniveau in den ersten sechs Monaten des aktuellen Geschäftsjahres konjunkturell bedingt nochmals geringfügig gefallen. Die Preise zeigen vor allem im kurzfristigen Kontraktgeschäft eine rückläufige Tendenz, während bei Jahresverträgen noch eine weitgehend stabile Entwicklung verzeichnet wurde. Die aktuell sehr gedämpfte Stimmung in der europäischen Stahlindustrie dokumentiert sich aber vor allem auf der Ergebnisseite. In einem Umfeld zuwachsender Rohstoffkosten als Resultat stark gestiegener Eisenerzpreise wirkte sich das gedämpfte Preisniveau zusätzlich negativ auf die Ergebnisentwicklung aus. Dementsprechend fiel

das EBITDA im 1. Halbjahr 2019/20 im Vorjahresvergleich um 23,9 % von 342,4 Mio. EUR (Marge 14,2 %) auf 260,5 Mio. EUR (Marge 11,2 %). In der Gegenüberstellung des 1. mit dem 2. Quartal 2019/20 zeigen sich neben der üblichen saisonalen Abschwächung die verschärften ökonomischen Bedingungen. Vor diesem Hintergrund reduzierten sich die Umsatzerlöse um 3,6 % von 1.182,1 Mio. EUR im 1. Quartal 2019/20 auf 1.139,0 Mio. EUR im 2. Quartal 2019/20. Der prozentuelle Rückgang auf der Mengenseite entspricht zwar dem gewohnten Ausmaß in einem Sommerquartal, jedoch führten Kostenanstiege bei Eisenerz nicht wie sonst üblich zu höheren Stahlpreisen, sondern im Gegenteil zu einem weiter rückläufigen Preisniveau im Kurzfristgeschäft. Damit fiel der Rückgang ergebnisseitig im direkten Quartalsvergleich aufgrund des Preis-Kosten-Drucks um ein Vielfaches höher aus. Als Konsequenz ging das EBITDA um 27,0 % von 150,6 Mio. EUR im 1. Quartal 2019/20 auf 109,9 Mio. EUR im 2. Quartal 2019/20 zurück und dementsprechend auch die EBITDA-Marge von 12,7 % auf 9,6 %.