

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 mengenseitig 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 %.

HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER HIGH PERFORMANCE METALS 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	780,3	777,6	765,6	723,3	1.545,9	1.500,9	-2,9
EBITDA	129,2	99,2	100,6	78,2	229,8	177,4	-22,8
EBITDA-Marge	16,6 %	12,8 %	13,1 %	10,8 %	14,9 %	11,8 %	
EBIT	91,9	57,1	63,8	35,3	155,7	92,4	-40,7
EBIT-Marge	11,8 %	7,3 %	8,3 %	4,9 %	10,1 %	6,2 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	14.344	14.302	14.528	13.837	14.528	13.837	-4,8

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2019/20 war in der High Performance Metals Division von einer weiteren globalen Abschwächung der Nachfrage im Bereich Werkzeugstahl gekennzeichnet.

Die weltweite Schwäche der Automobilkonjunktur führte zu rückläufigen Produktionszahlen von Autos ebenso wie zu einem Rückgang bei der Markteinführung von neuen Modellen. Entsprechend negativ waren die Auswirkungen auf die Nachfrage nach Werkzeugstahl. Auch die Konsumgüterindustrie schwächte sich weltweit ab und leistete somit keine Unterstützung in diesem Produktsegment.

Im Bereich der Sonderwerkstoffe stellte sich die Situation im Berichtszeitraum wesentlich günstiger dar. So zeigte der Öl- und Gasbereich in Summe eine stabile Entwicklung, wenn auch auf leicht abgeschwächtem Niveau. Ungeachtet der weltweit rückläufigen Marktentwicklung konnte die Division durch erfolgreiche Investitionen nicht nur das Produktportfolio erweitern, sondern auch die Wettbewerbsfähigkeit deutlich ausbauen.

Sogar ein deutliches Wachstum verzeichnete die Division im aufgelaufenen Geschäftsjahr im Bereich Luftfahrt. Durch die Investition in eine neue Schnellschmiedepresse ist die High Performance Metals Division nun der einzige europäische Produzent

von anspruchsvollem Vormaterial für Triebwerkscheiben.

Weitgehend parallel verlief die Entwicklung in Europa und Nordamerika: Der Markt war geprägt von der Abschwächung der Automobilnachfrage mit entsprechend negativen Auswirkungen auf die Bereiche Werkzeugstahl und Schnellarbeitsstahl für Zerspanungswerkzeuge. Im Gegensatz dazu verzeichnete die Luftfahrtindustrie weiteres Wachstum, während der Bereich Öl und Gas im Wesentlichen stabil blieb. Die seitens der USA eingeführten Schutzzölle von 25 % auf alle Stahlprodukte („Section 232“) führen nach wie vor zu großer Unsicherheit im Markt, wobei der Wettbewerbsdruck gleichzeitig stetig steigt.

In Südamerika hat sich die Situation im Laufe des 1. Halbjahres 2019/20 nur geringfügig verbessert. Das Marktumfeld in Asien war insbesondere in China vom Handelskonflikt mit den USA geprägt. Hauptgrund für die schwächere Marktentwicklung sind auch hier der dramatische Rückgang der Automobilproduktion nach Jahren des stabilen Wachstums sowie die verhaltene Nachfrage von Seiten der Konsumgüterindustrie.

Die Produktionswerke der Division mit starkem Bezug zu Werkzeugstahl waren aufgrund der signifikanten Rückgänge in der Nachfrage deutlich schlechter ausgelastet als Werke mit dem Schwer-

punkt auf Sonderwerkstoffe. Als Konsequenz wurden in allen Produktionswerken effizienzsteigernde Maßnahmen eingeleitet, deren Fokus sich auf die Stabilisierung der Ergebnisse und die Generierung von Cashflow richtet.

Auch im globalen Vertriebsbereich Value Added Services wurde mit Maßnahmen zur Kostensenkung reagiert. Das betrifft insbesondere den Personalbereich, die Investitionen und das Bestandsmanagement. Davon unberührt bleibt die konsequente Ausrichtung des Value Added Services-Bereiches auf Differenzierung zum Wettbewerb. Neben den erweiterten Serviceleistungen tritt dabei die Effizienzsteigerung für den Kunden immer stärker in den Vordergrund.

Die High Performance Metals Division stellt mittlerweile an sieben Standorten weltweit Bauteile und Komponenten mit additiven Fertigungsverfahren (3D-Druck) her. Die divisionseigene Entwicklung von Pulverlegierungen ist in diesem Markt ein Alleinstellungsmerkmal und unterstreicht die Position als Premiumanbieter. Additive Verfahren erlauben eine gänzlich neue Konstruktion von Bauteilen und Komponenten, was nicht nur deren technische Anwendungsbreite, sondern auch deren Wirtschaftlichkeit im Einsatz erhöht. Über die Rolle eines Bauteillieferanten hinaus unterstützt die Division die Kunden bereits in der Designphase mit Spezialistenexpertise rund um additive Fertigungsverfahren.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die spürbar schwieriger werdenden ökonomischen Voraussetzungen spiegeln sich auch in den wesentlichen Kennziffern der High Performance

Metals Division im 1. Halbjahr 2019/20 wider. So gingen die Versandmengen im Vorjahresvergleich um 12 % zurück. Getrieben durch signifikant zuwachsende Zukaufskosten beim bedeutendsten Legierungsmaterial Nickel stieg das generelle Preisniveau von Werkzeugstahl und Sonderwerkstoffen. Vor diesem Hintergrund fiel die Abnahme bei den Umsatzerlösen mit 2,9 % von 1.545,9 Mio. EUR im Vorjahr auf aktuell 1.500,9 Mio. EUR relativ moderat aus. Die nachlassende EBITDA-Entwicklung ist primär auf die geringere Auslastung der Produktionsstandorte sowie auf das abnehmende Absatzvolumen zurückzuführen. Insgesamt gab das operative Ergebnis im Jahresvergleich um 22,8 % von 229,8 Mio. EUR auf 177,4 Mio. EUR nach, womit die EBITDA-Marge von 14,9 % auf 11,8 % schrumpfte.

In der direkten Gegenüberstellung des 1. mit dem 2. Quartal 2019/20 weist die High Performance Metals Division ebenfalls rückläufige Kennzahlen aus, die in erster Linie auf saisonale Effekte zurückzuführen sind. So verringerten sich die Umsatzerlöse im Quartalsvergleich um 7,0 % von 777,6 Mio. EUR auf 723,3 Mio. EUR. Bei einem unveränderten Preisniveau liegt die Ursache in einem gedämpften Mengengefüge. Traditionell werden darüber hinaus im Sommerquartal, also in einer jahreszeitlich etwas eingeschränkten Nachfragephase, umfangreichere Instandhaltungsarbeiten ausgeführt, die sich kostenmäßig entsprechend auswirken. Als Resultat dieser beiden Faktoren schwächte sich das EBITDA der Division vom 1. auf das 2. Quartal 2019/20 um 21,2 % von 99,2 Mio. EUR (Marge 12,8 %) auf 78,2 Mio. EUR (Marge 10,8 %) ab.

METAL ENGINEERING DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL ENGINEERING 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	799,8	778,8	747,6	758,7	1.547,4	1.537,5	-0,6
EBITDA	98,5	90,0	85,3	82,3	183,8	172,3	-6,3
EBITDA-Marge	12,3 %	11,6 %	11,4 %	10,8 %	11,9 %	11,2 %	
EBIT	56,3	44,9	44,4	31,4	100,7	76,3	-24,2
EBIT-Marge	7,0 %	5,8 %	5,9 %	4,1 %	6,5 %	5,0 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	13.577	13.371	13.512	13.369	13.512	13.369	-1,1

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2019/20 verlief für die Metal Engineering Division zwiespältig. Während die Bereiche Eisenbahninfrastruktur und Welding Consumables (Schweißzusatzwerkstoffe) eine sehr solide Entwicklung nahmen, waren die unter Industrial Solutions angesiedelten Bereiche Wire Technology (Draht) und Seamless Tubes (nahtlose Rohre für Öl- und Gasexploration) mit einem schwierigen Marktumfeld konfrontiert.

Der Bereich Turnout Systems (Weichensysteme) fand praktisch in allen wesentlichen Märkten weltweit eine gute Nachfragesituation vor. Während in China die staatlich indizierten Konjunkturprogramme Investitionen unter anderem in die Eisenbahninfrastruktur stimulierten, wird die Nachfrage in Europa durch Aufholeffekte aus den letzten Jahren getrieben. In Nordamerika hingegen zeigten sich nach einer sehr soliden Entwicklung gegen Ende des Halbjahres 2019/20 erste Anzeichen einer Abschwächung im Eisenbahnbereich, ausgelöst von der generellen Abschwächung der güterproduzierenden Industrie.

Im Bereich der Premiumschienen mit seinem starken Fokus auf den europäischen Markt war die Nachfrage in den ersten beiden Quartalen des aktuellen Geschäftsjahres durchwegs zufriedenstellend. Allerdings konnte die Preisentwicklung

die massiv gestiegenen Rohstoffpreise nicht in vollem Umfang kompensieren.

Auch der global aufgestellte Bereich Welding Consumables (Schweißzusatzwerkstoffe) zeigte in allen wesentlichen Märkten eine solide Entwicklung, obwohl sich die Konjunktur in der Berichtsperiode weltweit abkühlte. Neben positiven Effekten aus den internen Restrukturierungen der vergangenen Jahre trugen auch die Erweiterungen des Produktportfolios sowie die Weiterentwicklung zum Gesamtsystemanbieter von Schweißequipment und Schweißzusatzwerkstoffen zu dieser positiven Entwicklung bei.

Das Segment Wire Technology, welches Draht- und Stabstähle überwiegend für die Automobilindustrie produziert, war seit Beginn des Geschäftsjahres mit sinkender Nachfrage ebenso konfrontiert wie mit zunehmendem Wettbewerbsdruck. In der Folge wurde die Produktion am Standort Donawitz, Österreich, bereits im April 2019 um eine Schicht reduziert und läuft seither im 3-Schicht-Betrieb.

Das Produktsegment Tubulars (Nahtlosrohre für die Öl- und Gasexploration) sah sich im 1. Halbjahr 2019/20 neben den Belastungen aus den amerikanischen Schutzzöllen („Section 232“) in Nordamerika zusätzlich einem Marktumfeld ausgesetzt, das sich sukzessive verschlechterte. Als Folge dieser Entwicklung wurde die Produktion

am Standort Donawitz, Österreich, im April 2019 von 4- auf 3-Schicht-Betrieb umgestellt.

Aufgrund der nachlassenden Konjunktur und der damit einhergehenden verringerten Schichtigkeiten in einzelnen Walzaggregaten der weiterverarbeitenden Betriebe wurde auch die Fahrweise im LD-Stahlwerk in Donawitz, Österreich, entsprechend angepasst und der Möllereinsatz (Mix der Rohstoffe) optimiert. Die Rohstoffpreisentwicklung, insbesondere bei Eisenerz, war in den ersten beiden Quartalen des aktuellen Geschäftsjahres von hoher Volatilität und insgesamt steigenden Preisen geprägt. Da die Weitergabe der gestiegenen Rohstoffkosten an die Kunden nur eingeschränkt möglich war, hat dies zu einer entsprechenden Belastung des Ergebnisses in der Division geführt.

In allen Gesellschaften laufen Maßnahmen zur Senkung der Kosten und zur Steigerung der Effizienz. Zudem werden die Strategie der ständigen technologischen Weiterentwicklung aller Produkte sowie die Erweiterung des Produktportfolios in Richtung Verlängerung der Wertschöpfung unverändert weiterverfolgt, nicht zuletzt, um dem zunehmenden Druck auf Commodity-Produkte auszuweichen.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die Metal Engineering Division weist im 1. Halbjahr 2019/20 bei den Umsatzerlösen im Jahresvergleich eine stabile Entwicklung auf. Einbußen im Geschäftsbereich Industrial Systems konnten durch eine Steigerung im Geschäftsbereich Railway Systems kompensiert werden. Durch die zunehmende konjunkturelle Eintrübung in der Automobil- und Energieindustrie fielen die Absatzmengen bei Draht- und Nahtlosrohrprodukten deutlich niedriger aus. Im Hinblick auf die Eisenbahninfrastruktur nahmen die Schienenlieferungen im aktuellen Berichtszeitraum um etwa 5 % zu. Zusätzlich stieg auch das Preisniveau durch die

Weitergabe höherer Rohstoffkosten. Ein wesentlicher Faktor für die gute Entwicklung im Bereich Railway Systems war im aktuellen Geschäftsjahr das Produktsegment Turnout Systems (Weichen), das die Geschäftstätigkeit deutlich ausweiten konnte. Vor diesem Hintergrund liegen die Umsatzerlöse der Division im 1. Halbjahr 2019/20 mit 1.537,5 Mio. EUR annähernd auf dem Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraumes (1.547,4 Mio. EUR). Auch auf der Ergebnisseite war die gute Performance bei Railway Systems ausschlaggebend dafür, dass die Verminderung beim EBITDA um 6,3 % von 183,8 Mio. EUR (Marge 11,9 %) im 1. Halbjahr 2018/19 auf 172,3 Mio. EUR (Marge 11,2 %) verhältnismäßig moderat ausfiel. Im Bereich Industrial Systems stellt sich die Situation demgegenüber uneinheitlich dar. Während das Produktsegment Welding Consumables eine stabile Ergebnisentwicklung aufweist, dezimierte sich das EBITDA in den Segmenten Wire Technology (Draht) und Tubulars (Nahtlosrohre) signifikant.

Im unmittelbaren Quartalsvergleich ergibt sich ein ähnliches Bild, das die Auswirkungen der nachlassenden Industrieaktivitäten in Europa auf den Geschäftsbereich Industrial Systems verdeutlicht. Sowohl auf der Umsatz- wie der Ergebnisseite stellt sich die unterjährige Entwicklung in jenen Segmenten weiter rückläufig dar, die der generellen Konjunktorentwicklung ausgesetzt sind. Hinzu kommt die saisonal reduzierte Nachfrage im Sommerquartal. Der Bereich Railway Systems weist vom 1. auf das 2. Quartal 2019/20 bei beiden Kennziffern hingegen eine leicht positive Tendenz aus. Auf Ebene der Division ergibt sich somit im 2. Quartal 2019/20 ein Umsatzniveau in Höhe von 758,7 Mio. EUR, das um 2,6 % unter dem Vorquartal (778,8 Mio. EUR) liegt. Beim EBITDA fiel die Verringerung um 8,6 % von 90,0 Mio. EUR (Marge 11,6 %) auf 82,3 Mio. EUR (Marge 10,8 %) etwas markanter aus.

METAL FORMING DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL FORMING 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	748,0	737,6	697,1	715,7	1.445,1	1.453,3	0,6
EBITDA	84,4	58,4	68,2	48,7	152,6	107,1	-29,8
EBITDA-Marge	11,3 %	7,9 %	9,8 %	6,8 %	10,6 %	7,4 %	
EBIT	55,7	24,3	38,7	13,8	94,4	38,1	-59,6
EBIT-Marge	7,5 %	3,3 %	5,6 %	1,9 %	6,5 %	2,6 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	11.938	12.374	12.052	12.486	12.052	12.486	3,6

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Die Metal Forming Division zeigte im 1. Halbjahr 2019/20 eine insgesamt schwächere Entwicklung. Neben einem rückläufigen Konjunkturverlauf in bedeutenden Kundensegmenten und Regionen war die Division auch mit massiv erhöhten Hochlaufkosten in einem Komponentenwerk für die Automobilindustrie in den USA konfrontiert.

Im Geschäftsbereich Automotive Components hat sich die Dynamik im bisherigen Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres eingetrübt. Angesichts eines Minus von etwa 2 % im Absatz der namhaften Autoproduzenten in Europa ist der Rückgang bei der Produktion noch etwas stärker ausgefallen. In Nordamerika bewegte sich die Nachfrage für die Standorte des Bereichs Automotive Components in einem insgesamt stagnierenden Markt auf einem zufriedenstellenden Niveau. Während die Zulassungszahlen bei Leichtfahrzeugen rückläufig sind, ist der Trend zu Geländelimosinen ungebrochen stark. Das in der Hochlaufphase befindliche Werk in Cartersville, Georgia, USA, war im 1. Halbjahr 2019/20 mit deutlich erhöhten Hochlaufkosten konfrontiert. Dementsprechend negativ waren die Auswirkungen auf die Ergebnisentwicklung des Geschäftsbereiches. Ein Teil der initiierten Maßnahmen konnte bereits erfolgreich umgesetzt und die Produktivität erhöht werden, jedoch sind noch

zahlreiche Optimierungsschritte notwendig, um die ursprünglichen Planungsziele zu erfüllen. In China haben sich die Wachstumsraten der deutschen Premiummarken in einem insgesamt stark schrumpfenden Automobilmarkt zwar etwas reduziert, die lokalen Standorte im Bereich Automotive Components konnten aber dennoch von einer soliden Nachfrage profitieren.

Der weltweit nachlassende Automobilabsatz wirkte sich auch im Bereich Tubes & Sections negativ auf die Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2019/20 aus. Die auf Sicherheitskomponenten für die Automobilindustrie spezialisierte Rotec-Gruppe war als Teil der globalen Zulieferindustrie neben sinkenden Verkaufszahlen auch mit einem Bestandsabbau innerhalb der Lieferkette konfrontiert. Regional betrachtet sind die Auftragsgänge aus der Nutzfahrzeug- sowie der Baumaschinenindustrie in Europa rückläufig. Eine noch weitgehend stabil gute Entwicklung im europäischen Binnenmarkt zeigt sich im traditionell spätzyklischen Bausektor. Eine vergleichsweise deutlich bessere Nachfrage verzeichnete der Geschäftsbereich Tubes & Sections in den USA. Insbesondere die Lagertechnik und die Luftfahrtindustrie stützten das solide Bestellvolumen in dieser Region. Schwächer als erwartet haben sich bisher die Tendenzen zur Erholung in Brasilien entwickelt.

Wenngleich die Marktdynamik in den letzten Quartalen sukzessive abgeflaut ist, legte der Geschäftsbereich Precision Strip im 1. Halbjahr 2019/20 aufgrund seiner guten Marktposition eine weitgehend zufriedenstellende Performance an den Tag. Während sich die Auftragseingänge in China zuletzt auf niedrigerem Niveau eingependelt haben, hat sich das Umfeld in den USA ungünstiger entwickelt. In Europa stellt sich das wirtschaftliche Umfeld für die Produkte des Bereiches Precision Strip zwar ebenfalls rückläufig dar, dennoch bewegt sich das Orderverhalten der Kunden noch auf einem relativ guten Niveau. Der Geschäftsbereich Warehouse & Rack Solutions, der auf das Engineering, die Fertigung und die Montage von Hochregallagern und Systemregalen spezialisiert ist, profitiert bereits seit mehreren Jahren von einer ausgezeichneten Stimmung aus dem Bereich E-Commerce. Auch in den ersten beiden Quartalen des aktuellen Geschäftsjahres stellt sich der Umfang an Projekten sehr zufriedenstellend dar. Während jedoch der US-Markt unverändert prosperiert, ist die Projektpipeline in Europa zuletzt durch abnehmende Tendenzen gekennzeichnet.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Bei einer stabilen Umsatzentwicklung musste die Metal Forming Division im 1. Halbjahr 2019/20 im Vorjahresvergleich signifikante Einbußen auf der Ergebnisseite hinnehmen. Dieser Rückgang ist nur zum Teil auf den wirtschaftlichen Abwärtstrend zurückzuführen und primär das Resultat der stark erhöhten Hochlaufkosten beim Automotive Components-Werk in Cartersville, Georgia, USA. So kamen die Umsatzerlöse im aktuellen Geschäftsjahr mit 1.453,3 Mio. EUR praktisch auf dem Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraumes (1.445,1 Mio. EUR) zu liegen. Konjunkturell bedingt waren die Umsätze in den Geschäfts-

bereichen Tubes & Sections sowie Precision Strip leicht rückläufig, was jedoch durch Steigerungen bei Automotive Components sowie Warehouse & Rack Solutions wiederwettgemacht werden konnte. Während sich im Bereich Automotive Components der Hochlauf in Cartersville positiv auf die Umsatzerlöse auswirkte, war bei Warehouse & Rack Solutions die Abarbeitung zahlreicher Projekte ausschlaggebend für die positive Entwicklung. Gänzlich anders ist die Situation auf der Ergebnisseite gelagert. Die Verminderung bei dieser Kennzahl ist zu einem beträchtlichen Teil auf die Hochlaufschwierigkeiten in Cartersville zurückzuführen. Darüber hinaus hat sich auch die Konjunktur zusehends eingetrübt, wodurch mit Ausnahme von Warehouse & Rack Solutions alle anderen Geschäftsbereiche der Division eine abnehmende Gewinnentwicklung verzeichneten. Insgesamt fiel das EBITDA im Jahresvergleich um 29,8 % von 152,6 Mio. EUR (Marge 10,6 %) im 1. Halbjahr 2018/19 auf 107,1 Mio. EUR (Marge 7,4 %) im aktuellen Berichtszeitraum. Im direkten Quartalsvergleich ist bei den wesentlichen Kennziffern der Division ein konjunkturell sowie saisonal bedingter Rückgang ersichtlich. Die Umsatzerlöse fielen vom 1. Quartal 2019/20 auf das 2. Quartal 2019/20 um 3,0 % von 737,6 Mio. EUR auf 715,7 Mio. EUR. Einzig der Bereich Automotive Components konnte durch die unverändert steile Hochfahrkurve beim Werk in Cartersville abnehmende Versandvolumina an anderen Standorten kompensieren. In ergebnismäßiger Hinsicht waren insbesondere die beiden größeren Geschäftsbereiche Tubes & Sections sowie Automotive Components von einer Abschwächung betroffen. Damit fiel das EBITDA vom 1. auf das 2. Quartal 2019/20 um 16,6 % von 58,4 Mio. EUR (Marge 7,9 %) auf 48,7 Mio. EUR (Marge 6,8 %).