



# „Werte als Fundament unseres Handelns“

*Entscheidend für das Erreichen von gemeinsamen Zielen ist es, sie für jeden einzelnen Mitarbeiter verständlich zu machen und damit die uneingeschränkte Identifikation mit dem Unternehmen zu schaffen. Die Werte der voestalpine – vor allem Verlässlichkeit, Offenheit für Veränderungen und Vertrauen in die eigenen Stärken – haben sich gerade in der Krise als Fundament unseres Handelns bewährt. Mehr denn je werden wir damit auch in Zukunft unseren Kunden und Aktionären ein anerkannter Partner sein.*

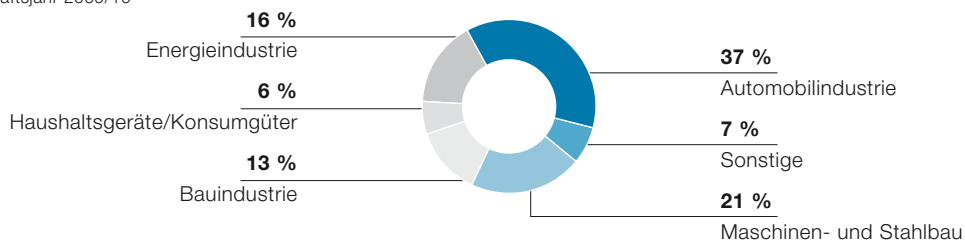
# Division Stahl

## Kennzahlen der Division Stahl

Mio. EUR	2008/09	2009/10	Veränderung in %
Umsatzerlöse	4.328,5	3.098,7	-28,4
EBITDA	735,5	423,3	-42,4
EBITDA-Marge	17,0 %	13,7 %	
EBIT	522,3	201,4	-61,4
EBIT-Marge	12,1 %	6,5 %	
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	10.034	9.510	-5,2

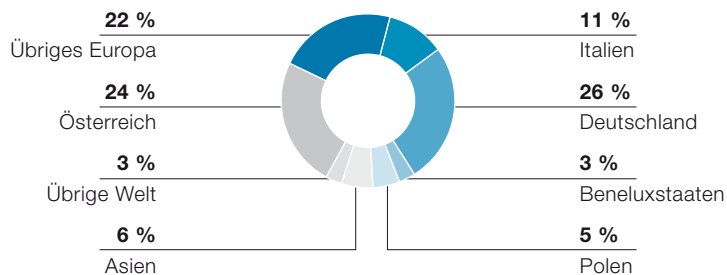
## Kunden der Division Stahl

in % des Divisionsumsatzes  
Geschäftsjahr 2009/10



## Märkte der Division Stahl

in % des Divisionsumsatzes  
Geschäftsjahr 2009/10



## Marktumfeld und Geschäftsverlauf

Das wirtschaftliche Umfeld stellte sich für die Division Stahl vor allem in den ersten Monaten des Geschäftsjahres 2009/10 sehr schwierig dar, wobei die Auswirkungen der Krise auf die einzelnen Geschäftsbereiche in Dimension und zeitlicher Abfolge einen durchaus unterschiedlichen Verlauf nahmen.

Im Geschäftsbereich *Qualitätsflachstahl*, den „klassischen“ Bandprodukten, setzten sich zu Beginn des Geschäftsjahres 2009/10 die im Herbst 2008 begonnenen, massiven Nachfrage- und Preiseinbrüche bis zur Bildung der konjunkturellen Talsohle im Sommer 2009 weiter fort. Danach kam es jedoch zu einer Stabilisierung des Marktes und ab Herbst zu einer schrittweisen, aber doch merklichen Nachfrageerholung. Während die Automobil- und Automobilzulieferindustrie nicht zuletzt durch umfangreiche staatliche Stützungsmaßnahmen („Verschrotungsprämie“) in einer Reihe von (europäischen) Ländern ab dem 2. Kalenderhalbjahr 2009 wieder eine zunehmende Nachfrage und steigende Produktion verzeichnete, mussten Sektoren wie die Nutzfahrzeugindustrie oder der Maschinenbau weitaus massivere Einbrüche (bis zu 70 %) und in der Folge auch eine bis heute deutlich zurückhaltendere Erholung hinnehmen. Zusätzlich unterstützend wirkten sich im Jahresverlauf 2009 insgesamt auch historisch niedrige Lagerstände und im Vergleich zu den Vorperioden nur geringe Importe in den EU-Raum aus. Da jedoch eine Reihe von Stahlunternehmen die Wiederinbetriebnahme vorübergehend stillgelegter Kapazitäten ab Herbst 2009 forcierte, kam es im Kurzfristgeschäft gegen Ende des Jahres 2009 nochmals zu erheblichem Preisdruck, dem allerdings bereits in den ersten Monaten 2010 eine neuerliche Trendwende zu deutlich steigenden Preisen folgte. Diese Ent-

wicklung war jedoch nicht primär das Ergebnis erhöhter Nachfrage am Markt, sondern vor allem das Resultat der Ankündigung einer Verdopplung der Preise für Kohle und Erz durch die großen Minenbetreiber mit 1. April 2010. Mit Ausnahme der planmäßigen Großreparaturen an einem der beiden kleinen Hochöfen (Dezember 2009 bis März 2010) wurden alle verfügbaren Produktionskapazitäten von Anfang September 2009 bis zum Ende des Geschäftsjahres 2009/10 im Vollbetrieb gefahren.

Verfügte der Geschäftsbereich *Grobblech* anfänglich noch über einen zufriedenstellenden Auftragspolster, so geriet dieses Segment im Verlauf des Geschäftsjahres 2009/10 massiv unter Druck. Infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise sowie des Ölpreisverfalls kam es auf Grund von umfangreichen Projektstillständen im Energiebereich zu massiven Nachfrage- sowie (verschärft durch zunehmenden Wettbewerb aus Asien und Russland) enormen Preiseinbrüchen. Erst gegen Ende des Geschäftsjahres stellte sich in diesem Bereich wieder eine Erholung mit zunehmenden Auftragseingängen und steigendem Preisniveau ein. Hervorzuheben sind dabei vor allem die gute Nachfrageentwicklung aus der Branche Windkraft sowie eine wieder zunehmende Bedarfsdynamik in der Erdöl- und Erdgasförderung.

Ein weitgehend stabiles 1. Halbjahr 2009/10 und eine herausfordernde 2. Jahreshälfte verzeichnete auch der Geschäftsbereich *Gießerei*, in dem zu Beginn des Geschäftsjahres noch eine gute Auslastung gegeben war. In der Folge stellten sich die Auftrags-eingänge jedoch – bedingt durch eine schwache Nachfrage aus den Branchen Energie und Maschinenbau – deutlich rückläufig dar. Hauptgrund dafür sind Verzöger-

rungen bei Dampfturbinen-Großprojekten bzw. eine sinkende Nachfrage nach Gasturbinen. Bei Vorhaben im Bereich der Wasserkraft stellt sich das Geschäftsniveau alles in allem nach wie vor stabil positiv dar.

Im Bereich des *Stahl Service Centers (SSC)* verlief das Geschäftsjahr 2009/10 durchwegs günstiger als in den anderen Segmenten der Division; hier zog die Nachfrage bereits seit Sommer 2009 merklich an, was im weiteren Quartalsverlauf zu einer kontinuierlich steigenden Dynamik führte. Deutlich ungünstiger stellte sich die Geschäftsentwicklung hingegen für die *Anarbeitungsaktivitäten* der Division dar, wo ähnlich wie im Segment Grobblech erst im Verlauf des letzten Quartals des Geschäftsjahres eine deutliche Entspannung eintrat.

Mit dem Ende des Geschäftsjahres 2009/10 wurde die Konzeptphase des divisionalen Projekts „Zukunft“ abgeschlossen, das – neben der Technologie- und Qualitätsführerschaft – auch die Kostenführerschaft in den wesentlichen Produktsegmenten durch Einsparungen in der Höhe von mindestens 350 Mio. EUR mit dem Geschäftsjahr 2012/13 sicherstellen wird. Neben der reinen Kostenverbesserung wird aber auch eine noch konsequentere, divisional durchoptimierte Steuerung angestrebt, deren Hauptaufgabe in der Sicherstellung der unmittelbaren Anpassungsfähigkeit der Organisation an zukünftig noch steigende Marktvolatilitäten liegt.

### Entwicklung der Kennzahlen

Vor dem Hintergrund eines über weite Strecken des Geschäftsjahres sehr schwierigen

Konjunkturmehrfeldes mit massiven Mengen- und Preisrückgängen blieb die Division sowohl bei den Umsatz- als auch den Ergebnismessungen deutlich unter jenen des Vorjahres.

Die Umsatzerlöse sanken um 28,4 % von 4.328,5 Mio. EUR auf 3.098,7 Mio. EUR. In ergebnismäßiger Hinsicht ergab sich ein Rückgang des EBITDA um 42,4 % von 735,5 Mio. EUR auf 423,3 Mio. EUR bzw. des EBIT um 61,4 % von 522,3 Mio. EUR auf 201,4 Mio. EUR. Die EBITDA-Marge erreichte im Geschäftsjahr 2009/10 13,7 % (Vorjahr: 17,0 %), die EBIT-Marge lag bei 6,5 % (Vorjahr: 12,1 %).

Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang, dass die Division Stahl im Konkurrenzvergleich gerade in der Krise ihre spezifische Positionierung als Nischenplayer im obersten Qualitätsbereich deutlich macht.

Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Einzelquartale zeigt sehr deutlich den Erfolg der rasch und konsequent umgesetzten Krisenmaßnahmen. So konnten in den ersten drei Quartalen 2009/10 bei nahezu identem Umsatz jeweils überproportionale Ergebniszuwächse erzielt werden. Das Ergebnis des letzten Quartals ist nicht zuletzt durch den Ausfall eines der beiden kleinen Hochöfen infolge einer geplanten Großreparatur geprägt.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2009/10 beschäftigte die Division Stahl 9.510 Mitarbeiter. Gegenüber dem 31. März 2009 (10.034) entspricht dies einem Rückgang um 5,2 %, der aus Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung infolge der Wirtschaftskrise resultiert.

### Quartalsentwicklung der Division Stahl

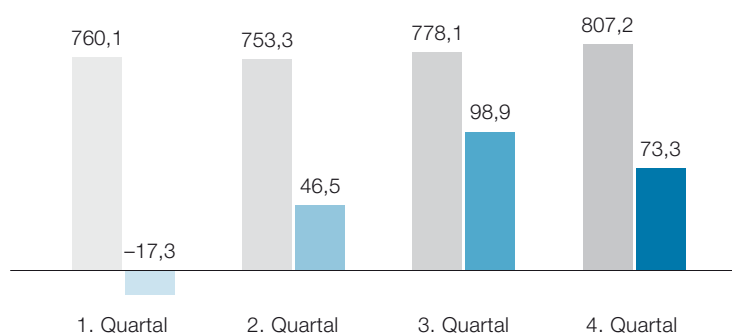
	1. Quartal 2009/10	2. Quartal 2009/10	3. Quartal 2009/10	4. Quartal 2009/10	GJ 2009/10
Umsatzerlöse	760,1	753,3	778,1	807,2	3.098,7
EBITDA	34,0	100,5	155,0	133,8	423,3
EBITDA-Marge	4,5 %	13,3 %	19,9 %	16,6 %	13,7 %
EBIT	-17,3	46,5	98,9	73,3	201,4
EBIT-Marge	-2,3 %	6,2 %	12,7 %	9,1 %	6,5 %
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	9.839	9.618	9.530	9.510	9.510

Mio. EUR

### Quartalsentwicklung der Division Stahl

Mio. EUR  
Geschäftsjahr 2009/10

■ Umsatzerlöse  
■ EBIT



# „Leadership und Eigenverantwortung“

*Wichtig ist die richtige Balance zwischen Leadership und größtmöglicher Eigenverantwortung. So viel Dezentralität wie möglich, damit die operativen Einheiten maßgeschneiderte Antworten auf individuelle Problemstellungen entwickeln können – und gleichzeitig so viel strategische Steuerung wie nötig, um das Ziel des Gesamten nicht aus den Augen zu verlieren. Auf diesem guten Mittelweg haben wir die Krise bewältigt und gehen auch optimistisch den künftigen Herausforderungen entgegen.*



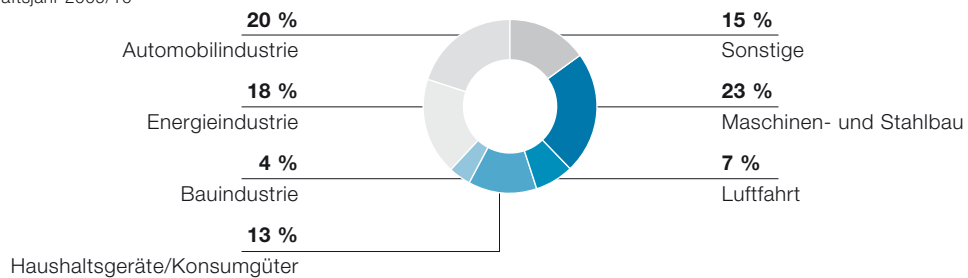
# Division Edelstahl

## Kennzahlen der Division Edelstahl<sup>1</sup>

Mio. EUR		2008/09	2009/10	Veränderung in %
<sup>1</sup> Gemäß IFRS alle Werte nach Purchase Price Allocation (PPA). Nähere Erläuterungen zur PPA befinden sich auf der Umschlaginnenseite des Geschäftsberichtes 2007/08.	Umsatzerlöse	3.530,6	2.358,4	-33,2
	EBITDA	363,3	153,1	-57,9
	EBITDA-Marge	10,3 %	6,5 %	
	EBIT	55,0	-79,6	
	EBIT-Marge	1,6 %	-3,4 %	
	Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	14.734	13.762	-6,6

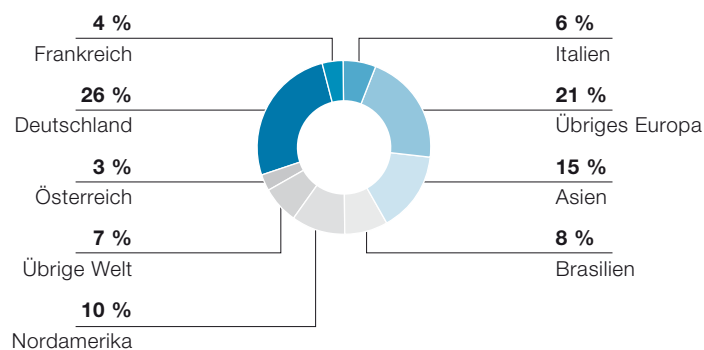
## Kunden der Division Edelstahl

in % des Divisionsumsatzes  
Geschäftsjahr 2009/10



## Märkte der Division Edelstahl

in % des Divisionsumsatzes  
Geschäftsjahr 2009/10



## Marktumfeld und Geschäftsverlauf

Das Umfeld der Division Edelstahl war in der 1. Hälfte des Geschäftsjahres 2009/10 neben dem allgemeinen Nachfragerückgang besonders stark von einem massiven Lagerabbau über die gesamte Wertschöpfungskette bis zu den Endabnehmern gekennzeichnet. Die daraus resultierenden Einbußen bei den Auftragseingängen führten auch zu einer entsprechend signifikant rückläufigen Kapazitätsauslastung in allen vier Geschäftsbereichen.

Erst ab Herbst 2009 führten die inzwischen auf ein Minimum gesunkenen Bestände zu einer leichten Zunahme der Nachfrage. Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres bestätigte sich die (schrittweise) Trendwende, wobei die Erholung insbesondere von Asien, vorrangig von China, getrieben war. Die konjunkturelle Aufwärtsentwicklung gewann aber auch in Südamerika, allen voran in Brasilien, an Dynamik, während die Belebung in Nordamerika wesentlich zögerlicher einsetzte – in Europa stagnierte der Bedarf hingegen weiterhin auf niedrigem Niveau.

Bezogen auf die wesentlichen Kundenkreise verbesserte sich gegen Ende des Geschäftsjahres vor allem die Nachfrage in den Sektoren Konsumgüter, Automobil und Alternativenenergie, wobei alle Indikatoren auf eine anhaltende Trendwende in diesen Bereichen schließen lassen. Unverändert schwierig stellte sich hingegen die Konjunktorentwicklung im Maschinenbau dar, auch in der Nutzfahrzeugindustrie und im Schiffsbau war noch keine nachhaltige Marktbelebung spürbar. Auch zum Ende des

Geschäftsjahres noch sehr schwach tendierte der Bedarf in den Abnehmersektoren Luftfahrt sowie konventionelle Energieerzeugung.

In den einzelnen Geschäftsbereichen<sup>1</sup> der Division Edelstahl stellte sich die Entwicklung wie folgt dar:

Nach einem extrem schwierigen Beginn des Geschäftsjahres 2009/10 registrierte der Bereich *High Performance Metals* im 2. Halbjahr einen leichten Anstieg der Nachfrage bei Werkzeugstahl und Schnellarbeitsstahl. Bei Spezialstählen und Freiformschmiedestücken blieb der Bedarf jedoch über das gesamte Geschäftsjahr unter den Erwartungen. Positive Signale waren vor allem in China, Brasilien und in abgeschwächter Form auch in Nordamerika erkennbar. Die Nachfragesituation in den europäischen Märkten blieb dagegen bis zuletzt hinter der in den anderen Wirtschaftsregionen zurück.

Im Geschäftsbereich *Welding Consumables* schwächte sich die anfänglich gute Nachfrage im Verlauf des Geschäftsjahres zunehmend ab. Dabei stellte sich die Nachfrage im Pipelinebau und teilweise auch in den Segmenten Offshore und Petrochemie noch weitgehend stabil, allerdings auf niedrigerem Niveau als im Vorjahr, dar. Alle übrigen Abnehmerbranchen reduzierten den Bedarf, insbesondere der Kraftwerksbau, der Apparatebau und der allgemeine Maschinenbau.

Die im 1. Halbjahr 2009/10 unbefriedigende Nachfragesituation im Geschäftsbereich *Precision Strip* hat sich im Verlauf der

<sup>1</sup> In der Struktur bis 31. März 2010. Neue organisatorische Zuordnung ab Geschäftsjahr 2010/11 siehe Organigramm des voestalpine-Konzerns.

2. Jahreshälfte etwas verbessert, auch die Kapazitätsauslastung in den Produktionsbetrieben zeigt wieder ansteigende Tendenz. Die Profitabilität des Bereichs konnte im Jahresverlauf vor allem durch kostenseitige Maßnahmen deutlich verbessert werden.

Auch der Bereich *Special Forgings* war insbesondere zu Beginn des Geschäftsjahres 2009/10 mit einem starken Nachfragerückgang, vor allem aus der Flugzeugindustrie, der Energieerzeugung und dem Nutzfahrzeugbau, konfrontiert. Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres trat – zumindest graduell – eine gewisse konjunkturelle Entspannung ein, deren Nachhaltigkeit allerdings noch nicht abgesichert erscheint.

### Entwicklung der Kennzahlen

Absatzmengen und Preisniveau lagen in allen Geschäftsbereichen der Division Edelstahl insgesamt deutlich unter den Vergleichswerten des Vorjahres, auch die – erlösmitbestimmenden – Legierungspreise zogen erst gegen Ende des Geschäftsjahres 2009/10 an. Insgesamt ergab sich daraus ein Rückgang der Umsatzerlöse um 33,2 %

von 3.530,6 Mio. EUR auf 2.358,4 Mio. EUR. Das EBITDA belief sich auf 153,1 Mio. EUR und lag damit um 57,9 % unter dem Vorjahreswert (363,3 Mio. EUR). Dies entspricht einer EBITDA-Marge von 6,5 % (Vorjahr: 10,3 %).

Auch die Division Edelstahl konnte ihr operatives Ergebnis durch konsequentes Krisenmanagement – vor allem Kostenoptimierungsmaßnahmen auf breiter Front – im Laufe des Geschäftsjahres „drehen“, sodass im letzten Quartal auch nach Anwendung der Purchase Price Allocation (PPA) mit 23,7 Mio. EUR ein positives EBIT ausgewiesen werden konnte. Die Anwendung der PPA belastete das EBIT im Geschäftsjahr 2009/10 mit insgesamt 116,4 Mio. EUR. Unter Berücksichtigung dieser (rein buchtechnischen) Maßnahme ergibt sich für das Geschäftsjahr 2009/10 ein EBIT von –79,6 Mio. EUR (gegenüber 55,0 Mio. EUR im vergangenen Jahr). Die EBIT-Marge liegt damit bei –3,4 % (Vorjahr: 1,6 %).

Zum 31. März 2010 beschäftigte die Division Edelstahl 13.762 Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahreswert von 14.734 Beschäftigten entspricht dies einem restrukturierungsbedingten Abbau um 6,6 %.

### Quartalsentwicklung der Division Edelmetalle<sup>1</sup>

	1. Quartal 2009/10	2. Quartal 2009/10	3. Quartal 2009/10	4. Quartal 2009/10	GJ 2009/10
Umsatzerlöse	570,8	560,7	576,4	650,5	2.358,4
EBITDA	12,2	26,3	37,7	76,9	153,1
EBITDA-Marge	2,1 %	4,7 %	6,5 %	11,8 %	6,5 %
EBIT	-47,6	-33,2	-22,5	23,7	-79,6
EBIT-Marge	-8,3 %	-5,9 %	-3,9 %	3,6 %	-3,4 %
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	14.250	13.884	13.777	13.762	13.762

<sup>1</sup> Gemäß IFRS alle Werte nach Purchase Price Allocation (PPA). Nähere Erläuterungen zur PPA befinden sich auf der Umschlaginnenseite des Geschäftsberichtes 2007/08.

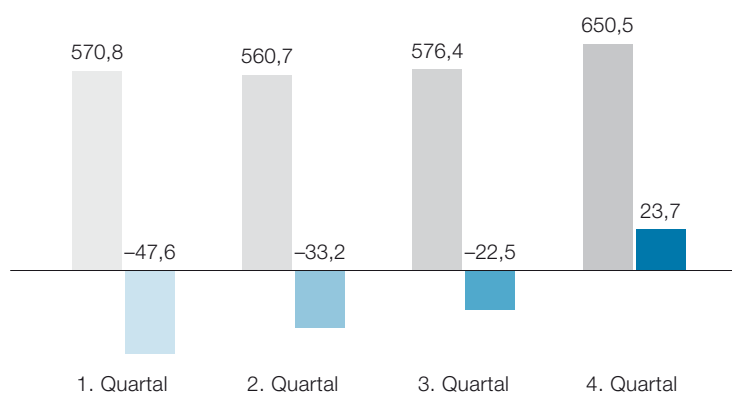
Mio. EUR

### Quartalsentwicklung der Division Edelmetalle<sup>1</sup>

Mio. EUR  
Geschäftsjahr 2009/10

■ Umsatzerlöse  
■ EBIT

<sup>1</sup> Gemäß IFRS alle Werte nach Purchase Price Allocation (PPA). Nähere Erläuterungen zur PPA befinden sich auf der Umschlaginnenseite des Geschäftsberichtes 2007/08.



# „Stärken und Schwächen“

*Wie schnell es gelingt, auf Krisen zu reagieren, die ohne Vorwarnung eintreten, offenbart die Stärken und Schwächen einer Organisation. Insofern war das Krisenmanagement, das alle Divisionen gleichermaßen bewerkstelligt haben, wirklich beeindruckend. Ich bin aber auch stolz, dass sich „meine“ Division gerade in diesem schwierigen abgelaufenen Geschäftsjahr dank ihres Produkt- und Marktportfolios zu einer tragenden Säule des Konzerns entwickelt hat.*



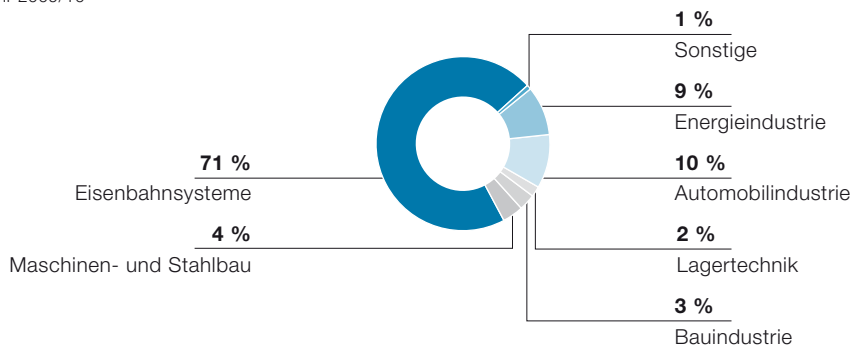
# Division Bahnsysteme

## Kennzahlen der Division Bahnsysteme

Mio. EUR	2008/09	2009/10	Veränderung in %
Umsatzerlöse	2.351,0	1.908,5	-18,8
EBITDA	414,7	329,0	-20,7
EBITDA-Marge	17,6 %	17,2 %	
EBIT	324,7	225,6	-30,5
EBIT-Marge	13,8 %	11,8 %	
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	8.077	7.863	-2,6

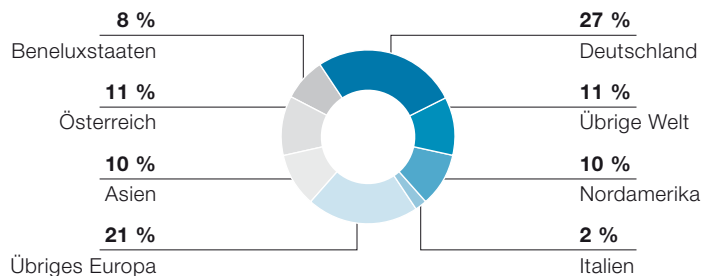
## Kunden der Division Bahnsysteme

in % des Divisionsumsatzes  
Geschäftsjahr 2009/10



## Märkte der Division Bahnsysteme

in % des Divisionsumsatzes  
Geschäftsjahr 2009/10



## Marktumfeld und Geschäftsverlauf

Das Marktumfeld für die Division Bahnsysteme stellte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt überwiegend positiv, auf Grund der spezifischen Gegebenheiten der einzelnen Segmente allerdings durchaus differenziert, dar.

Der Geschäftsbereich *Bahninfrastruktur* war – nicht zuletzt auf Grund forcierter staatlicher Infrastrukturprogramme – von einer allgemein zufriedenstellenden Branchenkonjunktur geprägt.

In der *Weichentechnologie* war eine stabile Geschäftsentwicklung in West- bei gleichzeitig steigender Projektaktivität in Osteuropa zu verzeichnen. Sehr erfreulich haben sich überdies erneut die Exporte – vor allem von anspruchsvoller Hytronics-Technologie – in außereuropäische Bahnmärkte entwickelt. Hervorzuheben sind dabei insbesondere Bahnbauprojekte in China, in den Golfstaaten sowie auf Grund steigender Gütervolumina auch in der GUS. In Nordamerika hingegen haben die Konjunktur-Stimulusprogramme bislang zu keiner Belebung im Bereich Bahninfrastruktur geführt; die Nachfrage hat sich insgesamt nur auf niedrigem Niveau stabilisiert bzw. stellt sich im wichtigen Frachtsegment (Class-I-Bahnen) sogar weiterhin rückläufig dar. Sinkende Vormaterialpreise (für Stahl bzw. Schienen) führten zu entsprechendem Druck auf die Preise; verschärft wurde diese Entwicklung auch durch die weiter zunehmende Konkurrenz insbesondere asiatischer Anbieter.

Ähnlich stellt sich die Lage bei *Schienen* dar, wo ein ebenfalls deutlich aggressiverer Wettbewerb ab Herbst 2009 zu einem Preisverfall vor allem bei Neuausschreibungen in Europa führte, dessen Boden insbesondere im Bereich von Standardschienen bis-

lang noch nicht absehbar ist. War das vergangene Geschäftsjahr über weite Strecken noch von einem hohen Auftragspolster aus Vorperioden sowie entsprechend attraktiven Margen gekennzeichnet, kam es im Verlauf des 2. Halbjahres 2009/10 zu vermehrten Verschiebungen von Projekt- bzw. Auftragsvergaben. Hier machen sich insbesondere die zunehmend geringeren Budgetspielräume mittel- und osteuropäischer Staaten bemerkbar. Die gesamteuropäische Schienen-nachfrage war in Summe um mehr als 10 % rückläufig, was allerdings durch höhere Exporte in andere Märkte zum Teil kompensiert werden konnte.

Der Geschäftsbereich *Draht* verzeichnete nach einem schwierigen 1. Halbjahr, das von deutlichen Rückgängen infolge der Wirtschaftskrise geprägt war, eine deutliche Aufwärtstendenz in der 2. Hälfte des Geschäftsjahres. Die Nachfrageentwicklung stellte sich ab Herbst 2009 in sämtlichen Produktgruppen sowie in praktisch allen wesentlichen Kundenbranchen sehr zufriedenstellend dar, wobei sich die langjährige Fokussierung auf qualitativ höchstwertige Nischenprodukte und überwiegend langfristige Abnahmeverträge in der Wirtschaftskrise bezahlt machten. Die – auch in das neue Geschäftsjahr 2010/11 hinein – erfreulich gute Auftragsentwicklung mit entsprechend hohem Auslastungsniveau ermöglichte bereits die Wiedereinführung entsprechender Fahrensweisen in der Drahtproduktion.

Sehr differenziert stellte sich das Geschäftsjahr 2009/10 für den Bereich *Nachtlosrohre* dar. Die anfänglich sowohl preis- als auch mengenmäßig schwierige Situation verbesserte sich im Jahresverlauf merklich, wenn-

gleich die Nachhaltigkeit dieser Tendenz aus derzeitiger Sicht noch nicht abgesichert scheint. Im Segment OCTG (Oil Country Tubular Goods – Ölfeldrohre) mit dem Hauptmarkt USA stellt sich die Entwicklung des wichtigen Indikators der „Rig Counts“ anhaltend günstig dar und führte zuletzt auch zu einem über den Erwartungen liegenden Auftragsniveau. Bei industriellen Rohren (Maschinenbau, Automotive, Kesselbau) war nach sehr niedrigem Niveau zu Beginn des Geschäftsjahres in der Folge eine leicht steigende Nachfrage zu verzeichnen. Dennoch ist das durchschnittliche Preisniveau dort nach wie vor äußerst bescheiden, eine Verbesserung dürfte sich erst ab Mitte des Kalenderjahres 2010 einstellen.

Im Geschäftsbereich *Stahl* trat im Jahresverlauf entsprechend der zuvor geschilderten Entwicklung in den anderen Segmenten der Division eine schrittweise Verbesserung von Auslastung und Ergebnis ein; mit Beginn des 3. Geschäftsquartals konnte die Produktion durch steigende Nachfrage sowohl der divisionalen Verarbeitungsbetriebe als auch von externen Abnehmern wieder zur Gänze ausgefahren werden.

### Entwicklung der Kennzahlen

Die Umsatz- und Ergebniswerte der Division Bahnsysteme verfehlten im Geschäftsjahr 2009/10 zwar ebenfalls jene des Vorjahres, lagen aber angesichts der Wirtschaftskrise auf einem immer noch sehr attraktiven Niveau. Die Umsatzerlöse beliefen sich

nach 2.351,0 Mio. EUR im Vorjahr auf 1.908,5 Mio. EUR, dies entspricht einem Rückgang um 18,8 %. Auch wenn sich das EBITDA um 20,7 % von 414,7 Mio. EUR auf 329,0 Mio. EUR und das EBIT um 30,5 % von 324,7 Mio. EUR auf 225,6 Mio. EUR reduzierten, konnten nach wie vor Ergebnismargen im zweistelligen Bereich erzielt werden. So lag die EBITDA-Marge mit 17,2 % nahezu auf Vorjahresniveau (17,6 %) und auch die EBIT-Marge kam mit immer noch 11,8 % nur geringfügig unter dem Vorjahreswert von 13,8 % zu liegen. Möglich wurde dies allerdings nur durch eine forcierte Anpassung der Kosten- an die Erlösstruktur, d. h. eine deutliche Senkung der „Break-even-Points“.

Die Entwicklung der Einzelquartale des Geschäftsjahres 2009/10 spiegelt eindrücklich die hohe umsatz- und ergebnismäßige Stabilität der Division Bahnsysteme auch in einem wirtschaftlich äußerst schwierigen Umfeld wider. Wirkten im 1. Halbjahr 2009/10 vor allem das Schienen- und Weichensegment auf Grund des Marktumfeldes und eines hohen Auftragsniveaus mit entsprechend attraktiven Margen ergebnisstützend, so konnte ein Wiedererstarken der Segmente Draht und Nahtlosrohr beginnend mit dem 2. Halbjahr 2009/10 den zunehmend aggressiveren Wettbewerb in den Bereichen Schiene und Weiche weitestgehend kompensieren.

Per 31. März 2010 beschäftigte die Division Bahnsysteme 7.863 Mitarbeiter, das entspricht gegenüber dem Vorjahr (8.077) einem Rückgang um 2,6 %.

### Quartalsentwicklung der Division Bahnsysteme

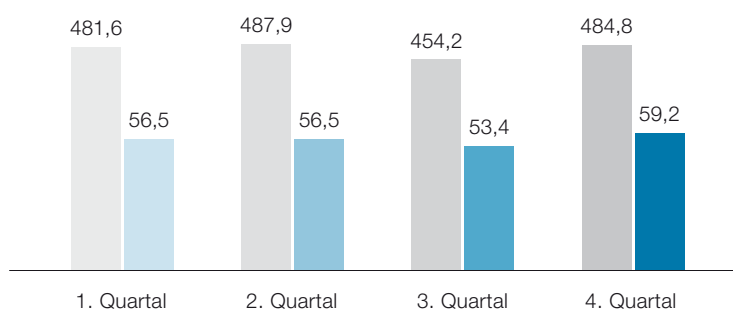
	1. Quartal 2009/10	2. Quartal 2009/10	3. Quartal 2009/10	4. Quartal 2009/10	GJ 2009/10
Umsatzerlöse	481,6	487,9	454,2	484,8	1.908,5
EBITDA	81,4	84,3	77,9	85,4	329,0
EBITDA-Marge	16,9 %	17,3 %	17,2 %	17,6 %	17,2 %
EBIT	56,5	56,5	53,4	59,2	225,6
EBIT-Marge	11,7 %	11,6 %	11,8 %	12,2 %	11,8 %
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	8.035	8.023	7.830	7.863	7.863

Mio. EUR

### Quartalsentwicklung der Division Bahnsysteme

Mio. EUR  
Geschäftsjahr 2009/10

■ Umsatzerlöse  
■ EBIT



# „Anpassen an neue Realitäten“

*Wir können die Zukunft nicht berechnen und vorher-  
sagen. Wir sollten auch gegenüber jenen skeptisch sein,  
die dies zu können behaupten. Aber es ist unsere Auf-  
gabe, das Unternehmen so auf die neuen Realitäten  
auszurichten, dass es in allen denkmöglichen Szena-  
rien nicht nur überlebensfähig, sondern auch profitabel  
bleibt. Dass dies harte Arbeit und ständige Verbesse-  
rung erfordert, ist nach vielen Jahren des Booms eine  
zentrale Lehre aus der Krise.*



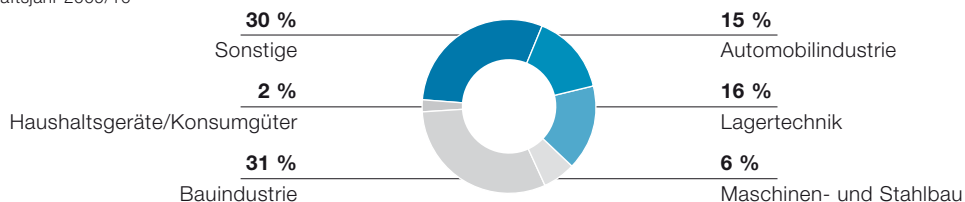
# Division Profilform

## Kennzahlen der Division Profilform

Mio. EUR	2008/09	2009/10	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.147,1	724,0	-36,9
EBITDA	163,8	63,6	-61,2
EBITDA-Marge	14,3 %	8,8 %	
EBIT	132,4	31,9	-75,9
EBIT-Marge	11,5 %	4,4 %	
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	3.512	3.087	-12,1

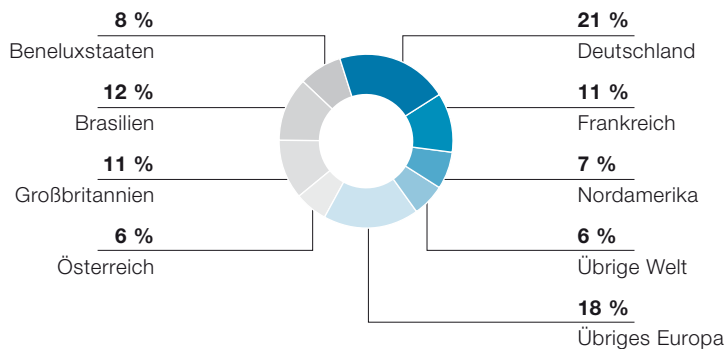
## Kunden der Division Profilform

in % des Divisionsumsatzes  
Geschäftsjahr 2009/10



## Märkte der Division Profilform

in % des Divisionsumsatzes  
Geschäftsjahr 2009/10



## Marktumfeld und Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2009/10 war zu Beginn noch in erheblichem Ausmaß durch die anhaltende Nachfrageschwäche aus dem vorangegangenen Geschäftsjahr belastet. Mit dem Ende der Sommermonate 2009, die großteils noch durch längerfristige Werkschließungen, forcierte Kurzarbeit und Personalanpassungen in wichtigen Abnehmerbranchen geprägt waren, trat jedoch eine zunehmende Stabilisierung der Nachfragesituation ein, die im weiteren Verlauf schrittweise an Nachhaltigkeit und Intensität gewann und im 4. Quartal des Geschäftsjahres 2009/10 schließlich wieder ein ansprechendes Niveau erreichte.

Die konjunkturelle Entwicklung der für die Division Profilform wichtigsten Abnehmerbranchen stellte sich sehr unterschiedlich dar: Während der Sektor *Energieerzeugung* – und hier insbesondere der Bereich Solarenergie – ein überaus starkes Wachstum verzeichnete, blieb die Nachfrageentwicklung aus der *Bau- und Bauzulieferindustrie* enttäuschend. Nachhaltig positiv stellte sich

die Mengenentwicklung im *Logistiksegment* dar, von der die divisionalen Geschäftsbereiche Rohre und Profile sowie die Lagertechnik gleichermaßen profitieren konnten. Auf weiterhin sehr verhaltenem Niveau blieb die Nachfrage im Bereich *Nutzfahrzeuge*, der von der weltweiten Wirtschaftskrise mengenmäßig am stärksten betroffen war. Erst im letzten Quartal des Geschäftsjahres zog der Bedarf in diesem Sektor wieder leicht an, allerdings ausgehend von einem um 60 bis 70 % unter den Vorkrisenwerten liegenden Niveau.

In regionaler Hinsicht zeigte sich der Geschäftsverlauf in den USA stabil, wohingegen in Brasilien seit Ende 2009 sogar deutlich steigende Volumina mit sehr positiven Zukunftsaussichten zu verzeichnen waren. Europa wies ab Herbst 2009 eine Stabilisierung bzw. moderate Belebung des Geschäftsverlaufes auf, wobei allerdings Großbritannien und Russland, insbesondere im Baubereich, von einer anhaltend schwachen Konjunktorentwicklung geprägt waren.

## Entwicklung der Kennzahlen

Bedingt durch die globale Wirtschaftskrise blieb sowohl die mengen- als auch die preismäßige Entwicklung im Geschäftsjahr 2009/10 signifikant hinter dem Vorjahr zurück, sodass sich Umsatz und Ergebnis entsprechend deutlich rückläufig darstellen.

Die Division Profilform verzeichnete im konzernalen Divisionsvergleich mit einem Rückgang um 36,9 % von 1.147,1 Mio. EUR auf 724,0 Mio. EUR den größten Umsatzeinbruch. Noch stärker fiel der Ergebnisrückgang aus, der auf Grund der unbefriedigenden Auslastung zusätzlich durch erhebliche, einmalige Belastungen im Zuge von Restrukturierungsmaßnahmen geprägt war. Das EBITDA reduzierte sich um 61,2 % von 163,8 Mio. EUR auf 63,6 Mio. EUR, das operative Ergebnis (EBIT) ging von 132,4 Mio. EUR auf 31,9 Mio. EUR bzw. um 75,9 % zurück. Die EBITDA-Marge lag demnach im Geschäftsjahr 2009/10 mit 8,8 % (Vorjahr: 14,3 %) erstmals seit vielen Jahren unter 10 %; die EBIT-Marge sank von 11,5 % auf 4,4 %.

Dennoch muss festgehalten werden, dass sich der Erfolg der umgesetzten Krisenmaßnahmen eindrucklich in der Quartalsentwicklung der Ergebnisse zeigt. So konnten durch eine deutliche Absenkung des „Break-even-Points“ im Verlauf des Geschäftsjahres 2009/10 die Ergebnisse – verbunden mit der sich zunehmend stabilisierenden Nachfragesituation – sehr deutlich verbessert werden. Damit musste auch einzig im 1. Quartal 2009/10 ein geringfügig negatives operatives Ergebnis ausgewiesen werden. Bereits im letzten Quartal des Geschäftsjahres 2009/10 konnte die Division Profilform mit 10,1 % wieder eine zweistellige operative Marge ausweisen.

Zum 31. März 2010 beschäftigte die Division 3.087 Mitarbeiter und damit um 425 Mitarbeiter bzw. 12,1 % weniger als ein Jahr zuvor (3.512). Dieser Rückgang ist auf die im Zuge des Nachfrageeinbruchs vorgenommene Personalanpassung zurückzuführen.

### Quartalsentwicklung der Division Profilform

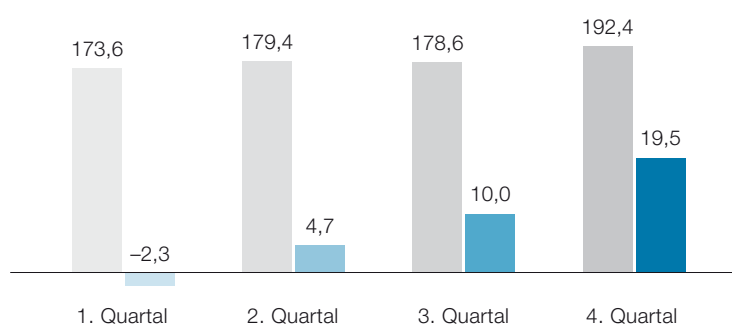
	1. Quartal 2009/10	2. Quartal 2009/10	3. Quartal 2009/10	4. Quartal 2009/10	GJ 2009/10
Umsatzerlöse	173,6	179,4	178,6	192,4	724,0
EBITDA	5,7	12,7	17,8	27,4	63,6
EBITDA-Marge	3,3 %	7,1 %	10,0 %	14,2 %	8,8 %
EBIT	-2,3	4,7	10,0	19,5	31,9
EBIT-Marge	-1,3 %	2,6 %	5,6 %	10,1 %	4,4 %
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	3.319	3.159	3.108	3.087	3.087

Mio. EUR

### Quartalsentwicklung der Division Profilform

Mio. EUR  
Geschäftsjahr 2009/10

■ Umsatzerlöse  
■ EBIT





# „Neues Miteinander für Zukunftsmärkte“

*Die Krise hat Veränderungen ermöglicht, die vorher unmöglich gewesen wären. Das gilt nicht nur für Bereiche wie Kosten, Effizienz oder Organisation, sondern im Positiven auch für das neue Miteinander im Konzern, wenn es um Innovationen für unsere „Zukunftsmärkte“ geht. Die Dynamik und das Engagement, mit denen über Divisionsgrenzen hinweg gemeinsam Dinge vorangetrieben werden, haben mich positiv überrascht und stimmen mich für alle künftigen Herausforderungen sehr zuversichtlich.*

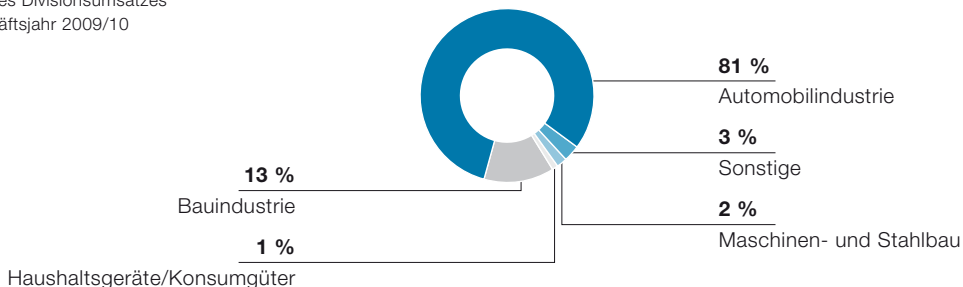
# Division Automotive

## Kennzahlen der Division Automotive<sup>1</sup>

Mio. EUR		2008/09	2009/10	Veränderung in %
<sup>1</sup> Rückwirkende Anpassung gemäß IFRS 5 – Wiederaufnahme der Kunststoffaktivitäten der Division und der Gesellschaft Amstutz Levin & Cie in die fortgeführten Unternehmensbereiche.	Umsatzerlöse	988,6	835,4	-15,5
	EBITDA	72,2	73,8	2,2
	EBITDA-Marge	7,3 %	8,8 %	
	EBIT	0,6	18,0	
	EBIT-Marge	0,1 %	2,2 %	
	Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	4.870	4.551	-6,6

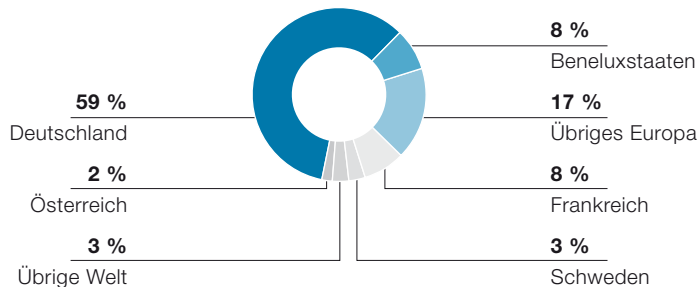
## Kunden der Division Automotive

in % des Divisionsumsatzes  
Geschäftsjahr 2009/10



## Märkte der Division Automotive

in % des Divisionsumsatzes  
Geschäftsjahr 2009/10



## Marktumfeld und Geschäftsverlauf

Die Situation der internationalen Automobilindustrie stellte sich zu Beginn des Geschäftsjahres 2009/10 schlichtweg dramatisch dar. Die auf breiter Front wegbrechende Nachfrage und ein massiver Lagerabbau über die gesamte Lieferkette führten zu den umfangreichsten Produktionskürzungen in der Automobilgeschichte. Die europäische Produktion lag zu diesem Zeitpunkt um über 30 % unter dem Vorkrisenniveau.

Erst mit den umfangreichen staatlichen Anreizpaketen zur Belebung der Automobilkonjunktur konnte dem Abwärtstrend auf den westeuropäischen Märkten, allen voran in Deutschland, Frankreich und Italien, Einhalt geboten werden. Nutznießer dieser Incentives war zunächst zum überwiegenden Teil das Klein- und Kompaktwagensegment der Volumenhersteller. Bei den Premiumherstellern erholten sich anfänglich die

Absatzzahlen kleinerer Modelle, erst ab Herbst 2009 zeigten sich auch im Bereich der Mittel-, Ober- und Luxusklasse erste Erholungstendenzen.

Die in diesem Zeitraum einsetzende Belebung spiegelte sich auch in der Produktion wider, die Ende des Kalenderjahres 2009 – ähnlich wie vor Ausbruch der Wirtschaftskrise – bereits wieder bis unmittelbar vor Weihnachten lief. Aktuell hat sich die europäische Automobilproduktion bei gut 80 % des Vorkrisenniveaus eingependelt, wobei innerhalb Europas allerdings eine deutlich divergierende Entwicklung festzustellen ist: Während im ersten Kalenderquartal 2010 der Automobilabsatz in Westeuropa gegenüber dem Vorjahr um 11 % stieg, verzeichneten die osteuropäischen Länder in diesem Zeitraum einen Rückgang um etwa 18 %.

## Entwicklung der Kennzahlen

Die Umsatzerlöse lagen mit 835,4 Mio. EUR um 15,5 % unter jenen des Vorjahres (988,6 Mio. EUR). Dies entspricht prozentuell dem geringsten Umsatzrückgang aller fünf Divisionen, was – nach einer überaus schwierigen 1. Hälfte – auf eine merkliche Konjunkturerholung im 2. Halbjahr, insbesondere bedingt durch die Effekte staatlicher Anreizprogramme, zurückzuführen ist.

Darüber hinaus gelang es der Division Automotive auch, ihre Ergebniswerte im Geschäftsjahr 2009/10 gegenüber dem Vorjahr sogar zu erhöhen. So verbesserte sich das EBITDA leicht um 2,2 % von 72,2 Mio. EUR auf 73,8 Mio. EUR, die EBITDA-Marge stieg von 7,3 % auf 8,8 %. Die überdurchschnittliche Steigerung des EBIT von 0,6 Mio. EUR auf 18,0 Mio. EUR (bei einer von 0,1 % auf 2,2 % erhöhten EBIT-Marge) ist zum überwiegenden Teil das Ergebnis der unmittelbar nach Ausbruch der Krise noch im Herbst 2008 eingeleiteten und seitdem konsequent umgesetzten strukturellen Maßnahmen zur Anpassung der Kostenstruktur an die reduzierte Auftrags- und Erlösentwicklung.

In den Umsatz- und Ergebniskennzahlen des Geschäftsjahres 2009/10 sowie in den rückwirkend angepassten Vergleichswerten des Vorjahres sind jeweils die Kunststoff-

aktivitäten der Division Automotive sowie das französische Unternehmen Amstutz Levin & Cie enthalten; diese Bereiche wurden im Hinblick darauf, dass sich ihre vor drei Jahren ins Auge gefasste Devestition vor allem krisenbedingt nicht zu angemessenen Bedingungen realisieren ließ, mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2009/10 wieder in die „fortgeführten Unternehmensbereiche“ eingegliedert. (Details dazu sind im Kapitel „Akquisitionen und Devestitionen“ dieses Geschäftsberichtes dargestellt.)

Die deutlich spürbare Nachfrageerholung ab Herbst 2009 sowie die konsequente Fortführung der Krisenmaßnahmen zur Anpassung der Kosten- an die Erlösstruktur spiegelten sich auch in der Entwicklung der Umsatz- und Ergebniszahlen im Quartalsverlauf wider. War das 1. Halbjahr 2009/10 bei den operativen Ergebnissen noch geringfügig negativ, so konnten ab der 2. Hälfte des Geschäftsjahres wieder deutlich positive operative Ergebnisse ausgewiesen werden.

Zum 31. März 2010 waren in der Division 4.551 Mitarbeiter beschäftigt. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr (4.870) einem konjunkturbedingten Rückgang um 6,6 %.

### Quartalsentwicklung der Division Automotive<sup>1</sup>

	1. Quartal 2009/10	2. Quartal 2009/10	3. Quartal 2009/10	4. Quartal 2009/10	GJ 2009/10
Umsatzerlöse	195,1	193,4	213,1	233,8	835,4
EBITDA	12,7	12,1	21,3	27,7	73,8
EBITDA-Marge	6,5 %	6,3 %	10,0 %	11,8 %	8,8 %
EBIT	-2,1	-0,5	7,1	13,5	18,0
EBIT-Marge	-1,1 %	-0,3 %	3,3 %	5,8 %	2,2 %
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	4.696	4.591	4.520	4.551	4.551

<sup>1</sup> Rückwirkende Anpassung gemäß IFRS 5 – Wiederaufnahme der Kunststoffaktivitäten der Division und der Gesellschaft Amstutz Levin & Cie in die fortgeführten Unternehmensbereiche.

Mio. EUR

### Quartalsentwicklung der Division Automotive<sup>1</sup>

Mio. EUR  
Geschäftsjahr 2009/10

■ Umsatzerlöse  
■ EBIT

<sup>1</sup> Rückwirkende Anpassung gemäß IFRS 5 – Wiederaufnahme der Kunststoffaktivitäten der Division und der Gesellschaft Amstutz Levin & Cie in die fortgeführten Unternehmensbereiche.

