



Dr. Wolfgang Eder

„Manchmal erscheinen Dinge sehr kompliziert, aber wenn man sie auf das Wesentliche reduziert, sind sie eigentlich recht einfach. Dazu gehört, dass wir unsere Prinzipien und unternehmerischen Ziele nie aus den Augen verlieren dürfen. Denn bei allen neuen Herausforderungen wird ein größtmögliches Maß an operativer Exzellenz auch künftig die Grundlage unseres Erfolgs und damit unseres Handelns bleiben.

Ich bin zutiefst überzeugt, dass damit alle Probleme, die in unserem Einflussbereich liegen, aus einer Position der Stärke heraus auch lösbar sein werden. Unsere wirkliche Sorge gilt den von anderen gestalteten Rahmenbedingungen, denn die werden letztlich über unsere Zukunft und jene Europas entscheiden.“

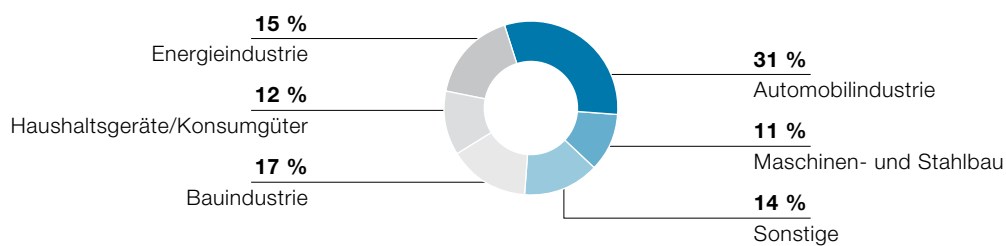
Division Stahl

Kennzahlen der Division Stahl

Mio. EUR	2009/10	2010/11	Veränderung in %
Umsatzerlöse	3.098,7	4.175,0	34,7
EBITDA	423,3	595,1	40,6
EBITDA-Marge	13,7 %	14,3 %	
EBIT	201,4	371,9	84,7
EBIT-Marge	6,5 %	8,9 %	
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	9.510	9.622	1,2

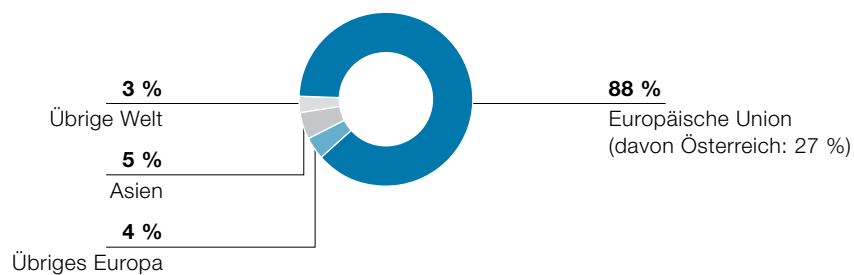
Kunden der Division Stahl

in % des Divisionsumsatzes
Geschäftsjahr 2010/11



Märkte der Division Stahl

in % des Divisionsumsatzes
Geschäftsjahr 2010/11



Marktumfeld und Geschäftsverlauf

Die Division Stahl konnte auch im Geschäftsjahr 2010/11 ihre Spitzenposition innerhalb der europäischen Stahlindustrie sowohl in Bezug auf den Auslastungsgrad als auch die Profitabilität halten.

Im Einzelnen waren die Kapazitäten im mit rund drei Viertel des divisionalen Umsatzes größten Geschäftsbereich *Qualitätsflachstahl*, „den klassischen“ Bandprodukten, über das gesamte Geschäftsjahr 2010/11 zu 100 % ausgelastet. Dieses Segment blieb zudem auch vom in der 2. Jahreshälfte 2010 rückläufigen Preistrend in Europa bei Kurzfristgeschäften weitgehend unbeeinflusst. Der durch die Abkehr vom bislang geltenden Jahrespreissystem zugunsten von Quartalspreisen hervorgerufenen höheren Kostenvolatilität bei Rohstoffen wird inzwischen in allen längerfristig abgeschlossenen Verträgen durch entsprechende „Rohstoffklauseln“ begegnet.

Im Geschäftsbereich *Grobblech* setzte sich die im Frühjahr 2010 begonnene Erholung auch im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres fort. Die positive Entwicklung vor allem in den Abnehmerbranchen Energie und Maschinenbau war mit einem steigenden Preisniveau und höheren Auftragseingängen in den qualitativ höchstwertigen Produktbereichen verbunden. Demgemäß konnten – entgegen dem europäischen Trend – auch dort bereits ab der 2. Hälfte des Geschäftsjahres 2010/11 die Kapazitäten wieder voll ausgelastet werden.

Insgesamt gegenüber dem Vorjahr ebenfalls deutlich verbessert stellte sich der Geschäftsverlauf

in den *Gießereien* dar. Durch stark gestiegene Auftragseingänge vor allem aus dem thermischen Energiebereich kam es auch hier im Jahresverlauf überwiegend zu einer sehr soliden Auslastung.

Für die *Stahl Service Center*-Aktivitäten der Division Stahl verlief das Geschäftsjahr 2010/11 durchwegs sehr positiv und wurde mit neuen Höchstwerten bei Umsatz und Ergebnis abgeschlossen.

Ähnlich wie im *Grobblech* setzte auch im Geschäftsbereich *Anarbeitung* im Frühjahr 2010 ein Aufwärtstrend ein, der sich in weiterer Folge kontinuierlich verstärkte. Besonders hervorzuheben ist dabei die gegen Ende des Geschäftsjahres wieder sehr starke Projektstätigkeit im Bereich erneuerbarer Energien.

Das divisionale Projekt „*Zukunft*“, das – neben dem Ausbau der Technologie- und Qualitätsführerschaft in den wesentlichen Produktsegmenten – auch die Kostenführerschaft für die Division Stahl zum Ziel hat, befindet sich erfolgreich in Umsetzung.

Das Projekt sieht – ausgehend von der Kostenbasis Herbst 2008 – ab dem Geschäftsjahr 2012/13 jährliche Einsparungen in Höhe von rund 380 Mio. EUR vor und strebt neben der klassischen Kostenoptimierung insbesondere eine noch konsequentere, durchgängige Steuerung aller divisionalen Prozesse an, um eine bestmögliche Anpassungsfähigkeit der Organisation vor dem Hintergrund der künftig weiter zunehmenden Marktvolatilitäten sicherzustellen.

In unmittelbarem Zusammenhang damit wird in den kommenden drei Jahren auch die gesamte IT-Architektur der Division von Grund auf neu gestaltet.

Entwicklung der Kennzahlen

Die in praktisch allen wichtigen Abnehmerbranchen und Absatzregionen der Division Stahl stark verbesserte Konjunktur führte gegenüber dem Vorjahr zu einem deutlichen, von allen Geschäftsbereichen getragenen Umsatz- und Ergebnisanstieg. Hauptfaktoren dafür waren die mit signifikanten Mengensteigerungen verbundene Vollausslastung, ein über dem Vorjahr liegendes Preisniveau und die weitere forcierte Optimierung des Produktmix in Richtung qualitativ anspruchsvollster Marktsegmente mit entsprechend attraktivem Margenprofil.

Die *Umsatzerlöse* stiegen im Geschäftsjahr 2010/11 um 34,7 % von 3.098,7 Mio. EUR auf 4.175,0 Mio. EUR. Das *EBITDA* legte um 40,6 % von 423,3 Mio. EUR auf 595,1 Mio. EUR zu, dies führte gegenüber dem Vorjahr zu einem leichten Anstieg der *EBITDA-Marge* von 13,7 % auf 14,3 %.

Eine vergleichsweise überproportionale Steigerung wies die Division Stahl bei ihrem opera-

tiven Ergebnis aus: Das *EBIT* verbesserte sich gegenüber 2009/10 um 84,7 % von 201,4 auf 371,9 Mio. EUR, die *EBIT-Marge* liegt damit bei 8,9 % (Vorjahr: 6,5 %).

Im Verlauf des Geschäftsjahres 2010/11 erhöhte sich der *Mitarbeiterstand* der Division gegenüber dem Vorjahr geringfügig um 1,2 % von 9.510 auf 9.622 Beschäftigte (ohne Lehrlinge und Leihpersonal).

In der unterjährigen *Quartalsentwicklung* weisen sowohl Umsatz als auch Ergebnis kontinuierliche Steigerungen auf. Im 4. Quartal des Geschäftsjahres betrug der *Umsatzzuwachs* gegenüber dem Vorquartal 15,6 % (von 1.038,1 Mio. EUR auf 1.200,5 Mio. EUR), überwiegend bedingt durch eine Produktmix-Optimierung. Im selben Zeitraum konnte die Division Stahl ihr *EBITDA* um 25,2 % von 142,6 Mio. EUR auf 178,5 Mio. EUR und ihr *EBIT* sogar um 40,1 % (von 85,8 Mio. EUR auf 120,2 Mio. EUR) verbessern. Die *EBITDA-Marge* erhöhte sich damit von 13,7 % auf 14,9 %, die *EBIT-Marge* stieg von 8,3 % auf 10,0 %.

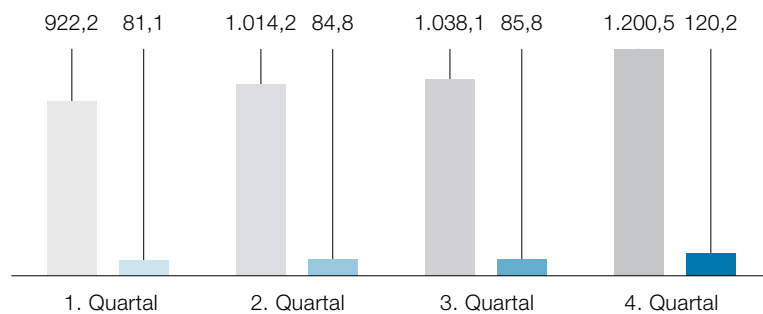
Quartalsentwicklung der Division Stahl

Mio. EUR	1. Quartal 2010/11	2. Quartal 2010/11	3. Quartal 2010/11	4. Quartal 2010/11	GJ 2010/11
Umsatzerlöse	922,2	1.014,2	1.038,1	1.200,5	4.175,0
EBITDA	134,6	139,4	142,6	178,5	595,1
EBITDA-Marge	14,6 %	13,7 %	13,7 %	14,9 %	14,3 %
EBIT	81,1	84,8	85,8	120,2	371,9
EBIT-Marge	8,8 %	8,4 %	8,3 %	10,0 %	8,9 %
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	9.516	9.488	9.473	9.622	9.622

Quartalsentwicklung der Division Stahl


Mio. EUR
Geschäftsjahr 2010/11

■ Umsatzerlöse
■ EBIT





Dipl.-Ing. Franz Rotter



„Wir müssen unsere Sicht auf die Welt verändern und so manchen eingetretenen Pfad verlassen. Gerade in Zeiten von Unsicherheit und Veränderung ist es aber besonders wichtig, ein klares Bild der Zukunft vor Augen zu haben.

Mein persönliches Bild des voestalpine-Konzerns im Jahr 2030: Wir werden dann 60 bis 70 Prozent des Umsatzes außerhalb Europas erzielen. Und wir werden dann nicht nur in Qualität und Technologie, sondern auch in Energieeffizienz und Umweltbelangen immer noch das führende Stahlunternehmen sein.“

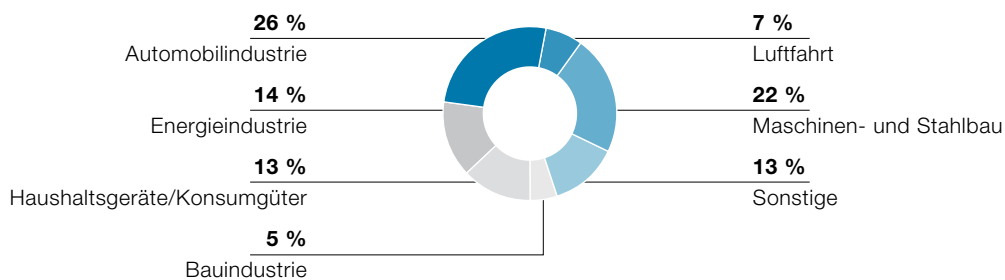
Division Edelstahl¹

Kennzahlen der Division Edelstahl

Mio. EUR	2009/10	2010/11	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.895,4	2.631,3	38,8
EBITDA	93,6	388,1	314,6
EBITDA-Marge	4,9 %	14,7 %	
EBIT	-103,2	208,5	302,0
EBIT-Marge	-5,4 %	7,9 %	
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	10.968	11.364	3,6

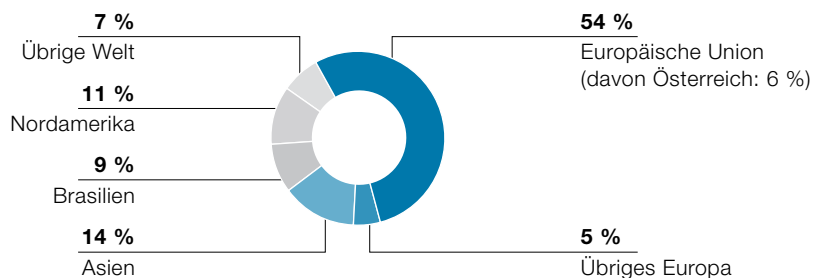
Kunden der Division Edelstahl

in % des Divisionsumsatzes
Geschäftsjahr 2010/11



Märkte der Division Edelstahl

in % des Divisionsumsatzes
Geschäftsjahr 2010/11



Marktumfeld und Geschäftsverlauf

Das konjunkturelle Umfeld der Division Edelstahl entwickelte sich über den gesamten Verlauf des Geschäftsjahres 2010/11 anhaltend positiv. Auftragseingänge auf hohem Niveau ermöglichten ab der 2. Jahreshälfte eine Vollausslastung der Produktionsbetriebe. War zu Beginn des Geschäftsjahres noch insbesondere der Lageraufbau bei den Kunden die treibende Kraft der Belebung, so bildete in weiterer Folge der überraschend starke Wirtschaftsaufschwung in vielen Kernregionen der Division ein günstiges und solide abgesichertes Wachstumsumfeld.

Die gegenüber dem schwierigen Geschäftsjahr 2009/10 markant gestiegene Nachfrage nach Edelstahl und Edelstahlprodukten wurde insbesondere vom höheren Bedarf aus den *Abnehmersektoren* Automobil, Elektronik, Konsumgüter sowie Öl- und Gasexploration getragen. Der Bereich Energieerzeugung schwächte sich hingegen im Verlauf des Jahres sogar noch etwas ab, ausgenommen das Segment der Alternativenergie (vor allem Windkraft), in dem ein Nachfrageanstieg zu verzeichnen war. Auch im Flugzeugbau war der Bedarf während des größeren Teiles des letzten Geschäftsjahres eher verhalten, obgleich im Jahresverlauf auch hier erste Anzeichen einer Entspannung erkennbar waren.

Regional betrachtet bildeten weiterhin die Märkte in Asien (China, Indien) und Südamerika (Brasilien) die wesentlichen Treiber des Wachstums. Das Konjunkturklima in Nordamerika hellte sich im Lauf des Geschäftsjahres zwar auf, blieb aber von einer insgesamt volatilen Entwicklung geprägt.

In Europa verfestigte sich der uneinheitliche Trend im abgelaufenen Jahr weiter: Während der nord- und zentraleuropäische Raum – insbesondere dank der Exportstärke der deutschen Volkswirtschaft als maßgeblichem Konjunkturtreiber – eine substanzielle Nachfragebelebung aufwies und Osteuropa erste Erholungstendenzen zeigte, war in den südeuropäischen Märkten noch keine Aufwärtsentwicklung erkennbar.

In Bezug auf die einzelnen *Produktgruppen* der Division Edelstahl wiesen primär Werkzeugstahl, Schnellarbeitsstahl, Ventilstahl und teilweise auch Edelbaustahl die stärksten Nachfragesteigerungen gegenüber dem Vorjahr auf. Diese Segmente profitierten von einem soliden Bedarf aus der Automobil- und Automobilzulieferindustrie, der Konsumgüterproduktion sowie dem Maschinen- und Anlagenbau. Eine erhöhte Nachfrage aus der Elektronikindustrie steigerte zudem den Absatz pulvermetallurgisch hergestellter Edelstähle. Zulegen konnten auch höchstwertige Spezialstähle wie etwa antimagnetische Schwerstangen, die im Zuge der weltweit forcierten Öl- und Gasförderung massiv nachgefragt werden.

Bezogen auf die beiden *Geschäftsbereiche* der Division profitierten die *High Performance Metals* insbesondere von der durch zahlreiche Modellwechsel belebten Konjunktur in der Automobilindustrie. Generell setzte sich der Aufschwung mit Ausnahme der Flugzeugindustrie und des Energiemaschinenbaus – auch regional gesehen – auf breiter Front durch.

Nach einem noch schwierigen Start in das Geschäftsjahr 2010/11 registrierte der Geschäftsbereich *Special Forgings* im weiteren Verlauf eine konjunkturelle Trendumkehr in wesentlichen

¹ Mit 1. April 2010 ist eine neue Struktur der Division Edelstahl in Kraft getreten, die eine Konzentration auf die beiden Kerngeschäftsbereiche *High Performance Metals* und *Special Forgings* erlaubt. Die Geschäftsbereiche *Schweißtechnik* und *Precision Strip* wurden zum selben Stichtag an die Divisionen Bahnsysteme bzw. Profilform übertragen. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreswerte der Division Edelstahl entsprechend angepasst.

Abnehmersegmenten, allen voran im europäischen Nutzfahrzeugbau, und wies im Jahresverlauf insgesamt einen deutlichen Anstieg der Auftragseingänge aus.

Entwicklung der Kennzahlen

Die Division Edelstahl konnte ihre operative Performance im Verlauf des Geschäftsjahres 2010/11 kontinuierlich verbessern und gegenüber dem konjunkturell noch sehr schwierigen Vorjahr insgesamt signifikante Zuwächse bei Umsatz und Ergebnis erzielen.

Auf Grund steigender Absatzmengen, höherer Basispreise und der im Jahresverlauf erreichten Vollauslastung der Produktionskapazitäten stiegen die *Umsatzerlöse* gegenüber dem Geschäftsjahr 2009/10 um 38,8 % von 1.895,4 Mio. EUR auf 2.631,3 Mio. EUR.

Dieses deutliche Umsatzplus führte in Verbindung mit konsequent umgesetzten Kostenoptimierungsmaßnahmen auch zu einem überproportionalen Ergebnisanstieg.

Das *EBITDA* konnte im Geschäftsjahr 2010/11 von 93,6 Mio. EUR auf 388,1 Mio. EUR verbessert und damit mehr als vervierfacht werden, das *EBIT* drehte mit 208,5 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahreswert von –103,2 Mio. EUR deutlich ins Plus. Daraus resultieren für das Geschäftsjahr 2010/11 gegenüber dem Vorjahr ein Anstieg der *EBITDA-*

Marge von 4,9 % auf 14,7 % und eine Verbesserung der *EBIT-Marge* von –5,4 % auf 7,9 %. (Das *EBIT* ist im abgelaufenen Geschäftsjahr durch die Effekte der PPA noch mit 55,7 Mio. EUR belastet. Vor Anwendung der PPA ergibt sich daher ein operatives Ergebnis von 264,2 Mio. EUR bzw. eine *EBIT-Marge* von 10,0 %.)

Zum 31. März 2011 waren in der Division Edelstahl 11.364 *Mitarbeiter* (ohne Lehrlinge und Leihpersonal) beschäftigt. Das entspricht gegenüber demselben Stichtag des Vorjahres (10.968 Mitarbeiter) einem konjunktur- und kapazitätsbedingten Zuwachs um 3,6 %.

Im *Quartalsverlauf* des Geschäftsjahres 2009/10 erzielte die Division Edelstahl jeweils markante Steigerungen sowohl der Umsatzerlöse als auch des operativen Ergebnisses. Im 4. Quartal des Geschäftsjahres erhöhten sich die *Umsatzerlöse* gegenüber dem 3. Quartal um weitere 11,9 % von 658,2 Mio. EUR auf 736,2 Mio. EUR, was im Wesentlichen auf Mengensteigerungen verbunden mit einem leicht höheren Preisniveau zurückzuführen war.

Das *EBITDA* stieg im Schlussquartal gegenüber dem unmittelbaren Vorquartal um 51,6 % von 92,5 Mio. EUR auf 140,2 Mio. EUR, die *EBITDA-Marge* erhöhte sich von 14,1 % auf 19,0 %. Gleichzeitig wies die Division Edelstahl im selben Zeitraum eine Steigerung ihres *EBIT* um 60,5 % von 51,2 Mio. EUR auf 82,2 Mio. EUR aus, was einer *EBIT-Marge* im 4. Quartal von 11,2 % (3. Quartal: 7,8 %) entspricht.

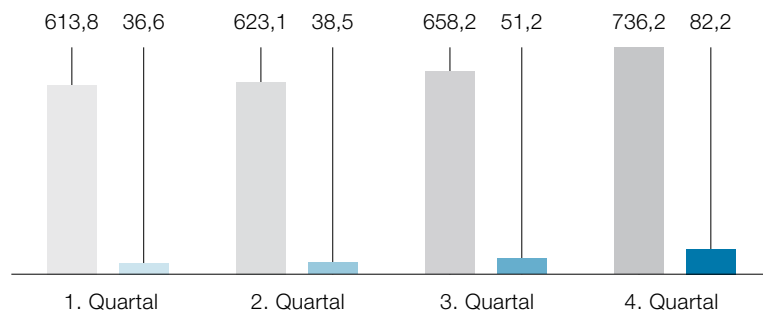
Quartalsentwicklung der Division Edelstahl


Mio. EUR	1. Quartal 2010/11	2. Quartal 2010/11	3. Quartal 2010/11	4. Quartal 2010/11	GJ 2010/11
Umsatzerlöse	613,8	623,1	658,2	736,2	2.631,3
EBITDA	77,1	78,3	92,5	140,2	388,1
EBITDA-Marge	12,6 %	12,6 %	14,1 %	19,0 %	14,7 %
EBIT	36,6	38,5	51,2	82,2	208,5
EBIT-Marge	6,0 %	6,2 %	7,8 %	11,2 %	7,9 %
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	11.097	11.135	11.207	11.364	11.364

Quartalsentwicklung der Division Edelstahl

Mio. EUR
Geschäftsjahr 2010/11

■ Umsatzerlöse
■ EBIT





„Schon allein die demografischen Veränderungen werden in den kommenden Jahrzehnten sowohl im Personen- als auch im Gütertransport zur Entwicklung neuer Verkehrskonzepte führen. Die weltweit technologisch führende Position, die große Produkt- und Servicevielfalt und das breite Know-how der voestalpine im gesamten Bereich der Mobilität bieten uns gute Voraussetzungen, um nachhaltige Entwicklungen in diesem Sektor langfristig mitzugestalten. Denn schließlich wird auch die schienengebundene Verkehrsinfrastruktur der Zukunft auf Sicherheit, Wirtschaftlichkeit und Verlässlichkeit basieren.“



Dipl.-Ing. Josef Müllner

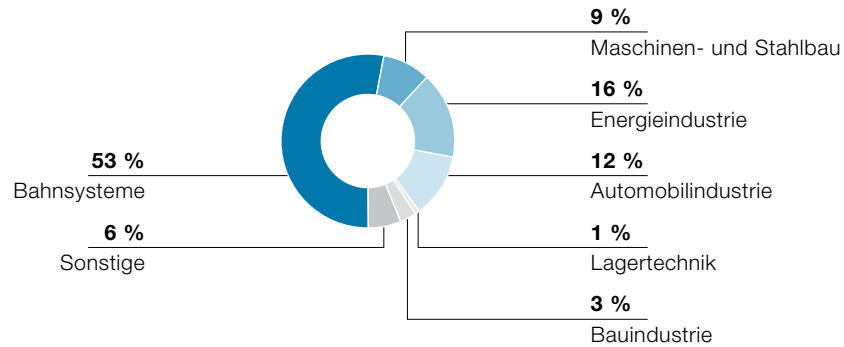
Division Bahnsysteme

Kennzahlen der Division Bahnsysteme

Mio. EUR	2009/10	2010/11	Veränderung in %
Umsatzerlöse	2.295,8	2.723,3	18,6
EBITDA	367,7	422,4	14,9
EBITDA-Marge	16,0 %	15,5 %	
EBIT	241,2	308,9	28,1
EBIT-Marge	10,5 %	11,3 %	
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	9.730	10.078	3,6

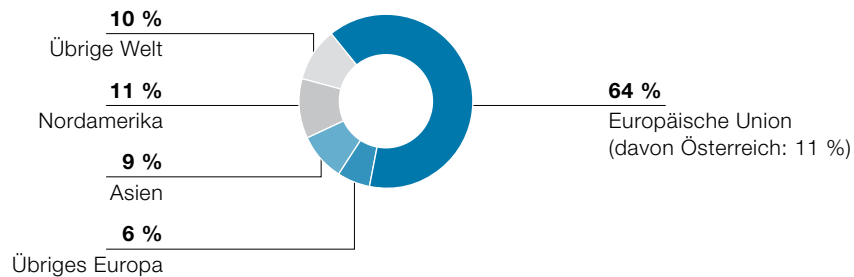
Kunden der Division Bahnsysteme

in % des Divisionsumsatzes
Geschäftsjahr 2010/11



Märkte der Division Bahnsysteme

in % des Divisionsumsatzes
Geschäftsjahr 2010/11



Marktumfeld und Geschäftsverlauf

Für die einzelnen Geschäftsbereiche der Division Bahnsysteme ergab sich im Geschäftsjahr 2010/11 kein einheitliches Marktumfeld.

So waren die *Bahnmärkte* im *Schienenbereich* – bei insgesamt stabiler Nachfrage in Europa und hohem Bedarf aus den überseeischen Exportmärkten – vor allem bei Standardprodukten durch deutlichen Preisverfall, aggressiven Mengenwettbewerb und starken Ergebnisdruck, zusätzlich verschärft durch den massiven Anstieg der Rohstoffkosten, gekennzeichnet. Erst gegen Ende des Geschäftsjahres trat dann allmählich eine preisliche Bodenbildung ein. Vergleichsweise stabil stellte sich die Entwicklung hingegen im – für die Division noch wichtigeren – Segment der Premiumschienen dar.

Die steigenden Stahlpreise führten zwar auch im Geschäftsbereich *Weichensysteme* vorübergehend zu einem gewissen Druck auf die Ergebnisse, insgesamt gab es jedoch in diesem Bereich eine anhaltend stabile Geschäftsentwicklung, die von einer merklichen Erholung in Nordamerika und Osteuropa unterstützt wurde; überaus dynamisch zeigt sich weiterhin das Marktumfeld in China und Brasilien (getrieben durch den Rohstoffboom und die Infrastrukturoffensive für die Fußballweltmeisterschaft 2014) sowie ebenfalls rohstoffbedingt in Australien.

Anhaltend positiv stellt sich die Konjunktur im Geschäftsbereich *Nahtlosrohr* dar, wobei neben

der hohen Nachfrage aus Nordamerika sowie Ländern des Nahen Ostens auch die zunehmenden Bohr- und Förderaktivitäten nach Erdöl/Erdgas in Europa hervorzuheben sind.

Eine sowohl technisch als auch betriebswirtschaftlich ebenfalls optimale Auslastung war auf Grund konstant guter Nachfrage auch im Geschäftsbereich *Draht* zu verzeichnen. Die konsequent verfolgte Ausrichtung des Portfolios in Richtung höchster Produktqualitäten spiegelt sich auch in der äußerst erfolgreichen Entwicklung der Geschäftstätigkeit mit technologisch anspruchsvollen Branchen, allen voran der Automobil- und Automobilzulieferindustrie, wider.

Im Geschäftsbereich *Stahl* wurden nach der im Sommer 2010 planmäßig durchgeführten Großreparatur eines Hochofens ab Herbst wieder beide Hochofen betrieben, wobei die gute Nachfrageentwicklung anschließend eine durchgehende Vollauslastung bis zum Ende des Geschäftsjahres 2010/11 ermöglichte, verbunden mit einer weitgehenden Weitergabe der exorbitant gestiegenen Rohstoffkosten (Erze, Koks/Kohle, Schrott, Legierungen) an den Markt.

Gegenüber den vorangegangenen Geschäftsjahren neu im Portfolio der Division Bahnsysteme ist der Geschäftsbereich *Schweißtechnik* (früher Teil der Division Edelstahl), der sowohl von einer spürbaren Markterholung in Europa als auch der anhaltenden Wachstumsdynamik in China, Indien und Südamerika profitieren konnte und sich ebenfalls hervorragend entwickelt.

Entwicklung der Kennzahlen

Vor dem Hintergrund des günstigen Marktumfeldes konnte die Division Bahnsysteme ihre *Umsatzerlöse* gegenüber dem – auf Grund der hohen Krisenresistenz bereits vergleichsweise guten – Wert des Vorjahres von 2.295,8 Mio. EUR um weitere 18,6 % auf 2.723,3 Mio. EUR erhöhen.

In ergebnismäßiger Hinsicht wurden Margenrückgänge im Schienenbereich durch eine sehr gute Entwicklung in den anderen Geschäftsbereichen mehr als kompensiert.

Das divisionale *EBITDA* verbesserte sich im Geschäftsjahr 2010/11 um 14,9 % von 367,7 Mio. EUR auf 422,4 Mio. EUR, was eine nur geringfügig unter dem Vorjahr (16,0 %) liegende *EBITDA-Marge* von 15,5 % ergibt. Das *EBIT* erhöhte sich um 28,1 % von 241,2 Mio. EUR auf 308,9 Mio. EUR, die *EBIT-Marge* stieg demzufolge von 10,5 % auf 11,3 %.

Zum 31. März 2011 beschäftigte die Division Bahnsysteme 10.078 *Mitarbeiter*. Dies entspricht (konjunkturbedingt) einem leichten Zuwachs gegenüber dem Vorjahr (9.730) um 3,6 % oder 348 Beschäftigte.

Die unterjährige *Quartalsentwicklung* im Geschäftsjahr 2010/11 ist von einer progressiven Verbesserung der Profitabilität – bei gleichzeitig weitgehend konstantem Umsatzniveau – gekennzeichnet. Im 4. Quartal 2010/11 wies die Division Bahnsysteme gegenüber dem unmittelbaren Vorquartal trotz eines marginalen Umsatzrückganges um 0,6 % (von 695,6 Mio. EUR auf 691,4 Mio. EUR), teilweise bedingt durch unterjährige Sondereffekte, sowohl eine deutliche Verbesserung des *EBITDA* um 21,8 % (von 107,2 Mio. EUR auf 130,6 Mio. EUR) als auch eine noch markantere Steigerung des *EBIT* um 29,8 % (von 78,2 Mio. EUR auf 101,5 Mio. EUR) aus.

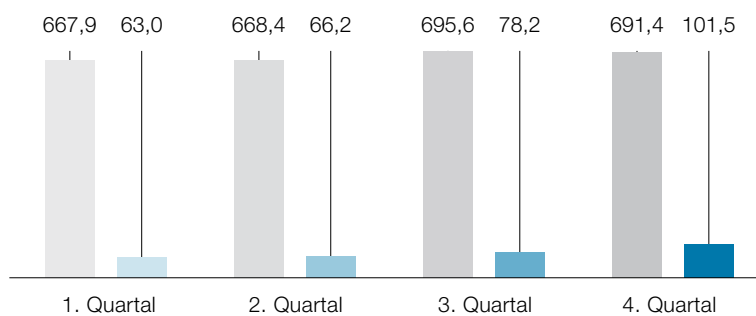
Quartalsentwicklung der Division Bahnsysteme


Mio. EUR	1. Quartal 2010/11	2. Quartal 2010/11	3. Quartal 2010/11	4. Quartal 2010/11	GJ 2010/11
Umsatzerlöse	667,9	668,4	695,6	691,4	2.723,3
EBITDA	91,0	93,6	107,2	130,6	422,4
EBITDA-Marge	13,6 %	14,0 %	15,4 %	18,9 %	15,5 %
EBIT	63,0	66,2	78,2	101,5	308,9
EBIT-Marge	9,4 %	9,9 %	11,2 %	14,7 %	11,3 %
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	9.743	9.833	9.948	10.078	10.078

Quartalsentwicklung der Division Bahnsysteme

Mio. EUR
Geschäftsjahr 2010/11

■ Umsatzerlöse
■ EBIT





„Vor dem Hintergrund der globalen Herausforderungen und neuen Chancen müssen wir künftig noch schneller und entschlossener agieren. Wenn wir in den kommenden Jahrzehnten weiteres, klar definiertes Wachstum abseits unserer traditionellen Märkte anstreben, braucht es auch neue Wege und breitere Allianzen. Warum nicht zum Beispiel verstärkt strategische Partnerschaften eingehen, damit wir das Potenzial neuer Technologiefelder und Marktregionen langfristig besser nutzen können?“



Mag. Wolfgang Spreitzer

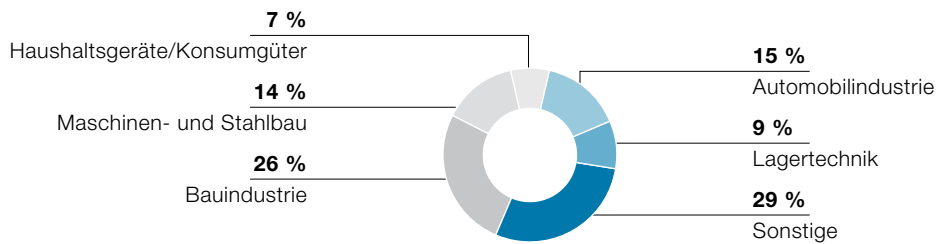
Division Profilform

Kennzahlen der Division Profilform

Mio. EUR	2009/10	2010/11	Veränderung in %
Umsatzerlöse	871,3	1.139,3	30,8
EBITDA	83,0	159,5	92,2
EBITDA-Marge	9,5 %	14,0 %	
EBIT	38,6	118,0	205,7
EBIT-Marge	4,4 %	10,4 %	
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	4.014	4.200	4,6

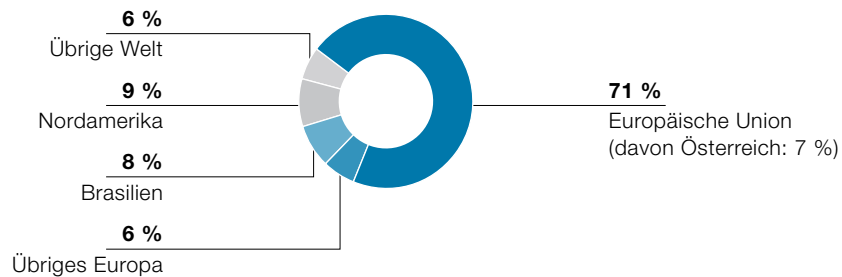
Kunden der Division Profilform

in % des Divisionsumsatzes
Geschäftsjahr 2010/11



Märkte der Division Profilform

in % des Divisionsumsatzes
Geschäftsjahr 2010/11



Marktumfeld und Geschäftsverlauf

Der seit Beginn des Geschäftsjahres 2010/11 anhaltende Konjunkturaufschwung brachte auch den für die Division Profilform wesentlichen Abnehmerbranchen eine im Jahresverlauf sich verfestigende Aufwärtsentwicklung.

Der Geschäftsbereich *Rohre und Profile* war nicht zuletzt durch einen kontinuierlich steigenden Bedarf vor allem aus dem Bereich Solarenergie geprägt. Trotz einer Rücknahme der Fördermittel für Alternativenenergien in einer Reihe von europäischen Ländern blieb die Nachfrage aus dem Sektor Energieerzeugung in Europa auch insgesamt sehr zufriedenstellend.

Wieder steigende Absatzmengen auf Grund der weltweiten Konjunkturerholung wiesen darüber hinaus die Abnehmerbranchen Busbau und Nutzfahrzeuge auf. Eine ähnlich gute Geschäftsentwicklung war auch im Bereich landwirtschaftlicher Maschinen zu verzeichnen, wobei hier der Schwerpunkt der Nachfrage in Nord- und Südamerika lag.

Immer noch unter den Erwartungen blieb hingegen die Entwicklung der Bau- und Bauzulieferindustrie; während sich in Großbritannien in diesem Segment bereits leichte Erholungstendenzen zeigten, tendierte vor allem Russland weiterhin sehr verhalten.

Im Bereich *Lagertechnik/Logistik* verlief zwar die 1. Hälfte des Geschäftsjahres enttäuschend, im Schlussquartal war jedoch auch hier bereits eine deutliche Belebung mit steigenden Auftragseingängen nicht nur in Europa spürbar.

Der Geschäftsbereich *Precision Strip*, der mit Beginn des Geschäftsjahres 2010/11 organisatorisch von der Division Edelstahl in die Division Profilform transferiert wurde, verzeichnete eine hohe und robuste Nachfrage aus allen Kundensegmenten. Das Vorkrisenniveau konnte hier schon im Laufe des Geschäftsjahres 2010/11 wieder erreicht und in einigen Geschäftssegmenten sogar übertroffen werden. Bedingt durch Engpässe bei einzelnen Stahl-Spezialgütern, die als Vormaterial dienen, führte die anhaltend starke Nachfrage teilweise bereits zu deutlich verlängerten Lieferzeiten.

In *regionaler Hinsicht* war der Geschäftsverlauf in den vergangenen Monaten von einem generell wieder deutlich belebten Markt in Europa (ausgenommen Russland) und einer weiterhin stabil positiven Tendenz in Nordamerika geprägt.

Der Geschäftsverlauf in Brasilien verlor hingegen im Zuge des Geschäftsjahres 2010/11 auf Grund extremer Preisschwankungen auf der Vormaterialseite spürbar an Dynamik. Dessen ungeachtet bleibt das gesamtwirtschaftliche Umfeld in Brasilien jedoch weiterhin erfolgversprechend.

Entwicklung der Kennzahlen

Auf Grund des guten gesamtwirtschaftlichen Umfelds konnte die Division Profilform ihre Umsatz- und Ergebniswerte des Vorjahres deutlich übertreffen.

So legten die *Umsatzerlöse* im Geschäftsjahr 2010/11 um 30,8 % von 871,3 Mio. EUR auf 1.139,3 Mio. EUR zu. Mit einer annähernden Verdoppelung des EBITDA und einem auf das Dreifache gestiegenen EBIT entwickelten sich die Ergebnisse noch deutlich günstiger: Das *EBITDA* erhöhte sich um 92,2 % von 83,0 Mio. EUR auf 159,5 Mio. EUR, das *EBIT* stieg um 205,7 % von 38,6 Mio. EUR auf 118,0 Mio. EUR. Für das Geschäftsjahr 2010/11 ergeben sich damit eine *EBITDA-Marge* von 14,0 % (Vorjahr: 9,5 %) und eine *EBIT-Marge* von 10,4 % (Vorjahr: 4,4 %).

Zum 31. März 2011 waren in der Division Profilform 4.200 *Mitarbeiter* beschäftigt (ohne Lehrlinge und Leihpersonal). Gegenüber dem Personalstand zum Ende des letzten Geschäftsjahres (4.014) entspricht dies einem Zuwachs um 4,6 %.

Nach einer im Wesentlichen stabil positiven Entwicklung in den ersten drei Quartalen des Geschäftsjahres konnte die Division Profilform im Schlussquartal nochmals deutlich zulegen. Die *Umsatzerlöse* erhöhten sich gegenüber dem unmittelbaren Vorquartal um 11,6 % von 275,4 Mio. EUR auf 307,4 Mio. EUR. Auch das *EBITDA* (+19,8 % von 36,8 Mio. EUR auf 44,1 Mio. EUR) und das *EBIT* (+30,8 % von 26,3 Mio. EUR auf 34,4 Mio. EUR) weisen im Vergleich der beiden letzten Quartale eine weitere deutliche Steigerung aus. Die *Margen* verbesserten sich im Schlussquartal von 13,4 % auf 14,3 % (*EBITDA*) bzw. von 9,6 % auf 11,2 % (*EBIT*).

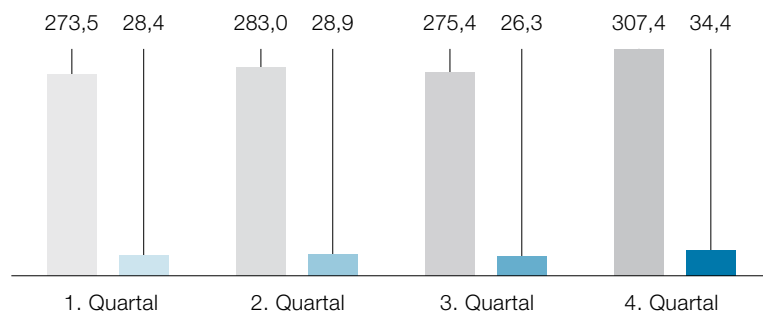
Quartalsentwicklung der Division Profilform

Mio. EUR	1. Quartal 2010/11	2. Quartal 2010/11	3. Quartal 2010/11	4. Quartal 2010/11	GJ 2010/11
Umsatzerlöse	273,5	283,0	275,4	307,4	1.139,3
EBITDA	39,1	39,5	36,8	44,1	159,5
EBITDA-Marge	14,3 %	14,0 %	13,4 %	14,3 %	14,0 %
EBIT	28,4	28,9	26,3	34,4	118,0
EBIT-Marge	10,4 %	10,2 %	9,6 %	11,2 %	10,4 %
Mitarbeiter (ohne Leih- personal und Lehrlinge)	4.032	4.113	4.144	4.200	4.200

Quartalsentwicklung der Division Profilform


Mio. EUR
Geschäftsjahr 2010/11

■ Umsatzerlöse
■ EBIT





Dipl.-Ing. Franz Hirschmanner



„Im Jahr 2030 sollte jedem Menschen eine moderne und leistbare Energieversorgung zur Verfügung stehen. Das ist heute in vielen Teilen der Welt leider immer noch nicht gegeben. Dabei bedeutet Energie nicht nur Lebensqualität, sondern auch Zugang zu Wissen – und ist damit eine wesentliche Voraussetzung für die soziale und wirtschaftliche Stabilität. Die voestalpine nutzt ihre konzernale Expertise in diesem Bereich, um die Entwicklung neuer Energielösungen maßgeblich voranzutreiben.“

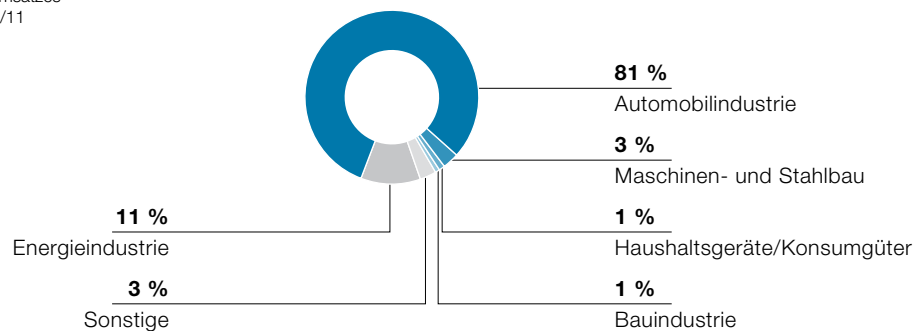
Division Automotive

Kennzahlen der Division Automotive

Mio. EUR	2009/10	2010/11	Veränderung in %
Umsatzerlöse	835,4	1.040,1	24,5
EBITDA	73,8	121,1	64,1
EBITDA-Marge	8,8 %	11,6 %	
EBIT	18,0	64,0	255,6
EBIT-Marge	2,2 %	6,2 %	
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	4.551	4.789	5,2

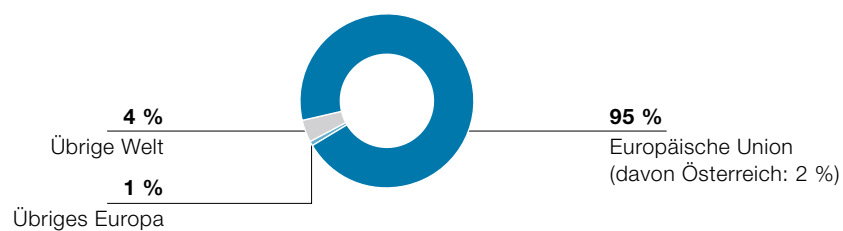
Kunden der Division Automotive

in % des Divisionsumsatzes
Geschäftsjahr 2010/11



Märkte der Division Automotive

in % des Divisionsumsatzes
Geschäftsjahr 2010/11



Marktumfeld und Geschäftsverlauf

Auch im Verlauf des Geschäftsjahres 2010/11 setzte sich die schon seit geraumer Zeit vorherrschende konjunkturelle Grundtendenz in der weltweiten Automobilindustrie fort: Brasilien, Indien und China sowie – mit einer gewissen Verzögerung und in etwas geringerem Ausmaß – Nordamerika stellen unvermindert die Treiber des globalen Wachstums der Branche dar, wohingegen der *Automobilabsatz* in Europa nach wie vor auf eher mäßigem Niveau stagniert.

Auch innerhalb Europas, des umsatzmäßig nach wie vor mit Abstand größten Marktes der Division Automotive, hielt die heterogene Entwicklung der vergangenen Jahre an: Sie ist weiterhin durch eine deutliche Belebung in Osteuropa, einen – nach Auslaufen staatlicher Kaufanreize erwarteten – leichten Nachfrage- rückgang in West- und Mitteleuropa sowie eine unveränderte Kaufzurückhaltung in Südeuropa gekennzeichnet.

Wesentlich günstiger entwickelten sich aber auch in Europa die *Produktionszahlen* der Automobil-

hersteller. Vor allem auf Grund der internationalen Exportstärke westeuropäischer Premiummarken, dem Hauptkundensegment der Division, stieg die gesamteuropäische Automobilproduktion im Verlauf des Geschäftsjahres 2010/11 deutlich an, obgleich sie damit immer noch um rund 12 % unter dem Vorkrisenniveau lag. Insgesamt weiter erholt tendierte die Nutzfahrzeugindustrie, deren Belebung sich zunehmend beschleunigt und im laufenden Jahr fortsetzen sollte.

Vor diesem Hintergrund wies die Division Automotive im Verlauf des Geschäftsjahres 2010/11 an nahezu allen Standorten und in praktisch sämtlichen Anlagenkategorien eine kontinuierliche Verbesserung ihrer Auslastung aus, sodass gegen Ende der Periode eine weitgehende Vollausslastung aller Aggregate gegeben war. Darüber hinaus zeigen auch die im Zuge der Wirtschaftskrise eingeleiteten und seitdem forciert umgesetzten Effizienzsteigerungsmaßnahmen (etwa Produkt- und Technologieoffensive oder Optimierung von Organisation und internen Prozessen) spürbar positive Auswirkungen.

Entwicklung der Kennzahlen

Die von der anhaltend günstigen globalen Nachfrageentwicklung getriebene Exportdynamik des europäischen Premiumsegments bzw. der Kunden aus der Zulieferindustrie ermöglichte der Division Automotive eine klare Verbesserung gegenüber dem Vorjahr.

Mit einem Anstieg der *Umsatzerlöse* im Geschäftsjahr 2010/11 um 24,5 % von 835,4 Mio. EUR auf 1.040,1 Mio. EUR konnte die Division erstmals seit ihrer Gründung im Jahr 2001 die 1-Mrd.-EUR-Umsatzmarke übertreffen.

In der Entwicklung der Ergebnisse spiegeln sich darüber hinaus auch in erheblichem Maß die in den vergangenen Jahren konsequent umgesetzten Reorganisations- und Effizienzsteigerungsprogramme wider: Das *EBITDA* erhöhte sich um 64,1 % von 73,8 Mio. EUR auf 121,1 Mio. EUR, was eine *EBITDA-Marge* von 11,6 % (Vorjahr: 8,8 %) ergibt. Mit einer Erhöhung des *EBIT* von 18,0 Mio. EUR auf 64,0 Mio. EUR und damit einer Steigerung um mehr als 250 % stellt sich die Verbesserung des operativen Ergebnisses noch wesentlich markanter dar. Die Division Automotive erzielte im Geschäftsjahr 2010/11 demnach eine *EBIT-Marge* von 6,2 % (Vorjahr:

2,2 %) und liegt damit im Spitzenfeld international vergleichbarer Automobilzulieferunternehmen.

Sie beschäftigte zum 31. März 2011 4.789 *Mitarbeiter* (ohne Lehrlinge und Leihpersonal). Im Vergleich zum Beschäftigtenstand zum Ende des letzten Geschäftsjahres (4.551) entspricht dies einem konjunktur- und auslastungsbedingten Anstieg um 5,2 %.

Die Betrachtung der *Einzelquartale* des Geschäftsjahres 2010/11 zeigt im Einklang mit der kontinuierlichen Verbesserung des Marktumfeldes im Jahresverlauf eine deutlich positive Tendenz sowohl bei den Umsatzerlösen als auch im Ergebnis. Im 4. Quartal des Geschäftsjahres 2010/11 wies die Division Automotive gegenüber dem unmittelbaren Vorquartal einen Umsatzanstieg um 12,0 % (von 265,8 Mio. EUR auf 297,6 Mio. EUR), eine Verbesserung des *EBITDA* um 25,5 % (von 30,2 Mio. EUR auf 37,9 Mio. EUR) und eine Erhöhung des *EBIT* um 35,5 % (von 16,6 Mio. EUR auf 22,5 Mio. EUR) aus. Die Margen lagen im letzten Quartal des Geschäftsjahres in Bezug auf den *EBITDA* bei 12,7 % (3. Quartal: 11,4 %) bzw. beim *EBIT* bei 7,6 % (3. Quartal: 6,2 %).

Quartalsentwicklung der Division Automotive

Mio. EUR	1. Quartal 2010/11	2. Quartal 2010/11	3. Quartal 2010/11	4. Quartal 2010/11	GJ 2010/11
Umsatzerlöse	242,6	234,1	265,8	297,6	1.040,1
EBITDA	26,4	26,6	30,2	37,9	121,1
EBITDA-Marge	10,9 %	11,4 %	11,4 %	12,7 %	11,6 %
EBIT	12,8	12,1	16,6	22,5	64,0
EBIT-Marge	5,3 %	5,2 %	6,2 %	7,6 %	6,2 %
Mitarbeiter (ohne Leihpersonal und Lehrlinge)	4.555	4.638	4.658	4.789	4.789

Quartalsentwicklung der Division Automotive

Mio. EUR
Geschäftsjahr 2010/11

■ Umsatzerlöse
■ EBIT

