

## STEEL DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER STEEL DIVISION

Mio. EUR	1 Q 2016/17 01.04.–30.06.2016	1 Q 2017/18 01.04.–30.06.2017	Veränderung in %
Umsatzerlöse	909,0	1.213,3	33,5
EBITDA	87,2	227,8	161,2
EBITDA-Marge	9,6 %	18,8 %	
EBIT	21,1	150,2	611,8
EBIT-Marge	2,3 %	12,4 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	10.869	10.810	-0,5

#### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Die Steel Division konnte die Dynamik des Abschlussquartals 2016/17 auch in das neue Geschäftsjahr mitnehmen. Dabei führte das anhaltend günstige generelle Nachfrageniveau zu einer stabil positiven Entwicklung auf der Preisseite. Im Rohstoffbereich kam es mit Anfang April kurzfristig zu einer Kostenexplosion bei Koks-kohle, die sich innerhalb von wenigen Tagen um das Doppelte verteuerte, um ein paar Wochen später jedoch preislich wieder auf das Ausgangsniveau zu Geschäftsjahresbeginn zurückzukehren. Nachdem bei Eisenerz noch im 1. Kalenderquartal 2017 ein Dreijahreshoch erreicht worden war, setzte mit Anfang April ein Abwärtstrend ein, der das gesamte Quartal über anhielt. Das Pellet-premium – der Aufschlag für hochverdichtetes Eisenerz („Pellets“) gegenüber Feinerzen – blieb im Gegensatz dazu allerdings unverändert hoch. Marktseitig haben sich die Flachstahlimporte nach Europa in der 1. Hälfte des Kalenderjahres 2017 gemessen an der gleichen Periode des Vorjahres weiter gesteigert.

Die Entwicklung der wesentlichen Kundensegmente war auch im 1. Quartal 2017/18 vor allem durch eine unverändert hohe Nachfrage aus der Automobilindustrie geprägt. Ebenfalls einen sehr soliden Verlauf nahm die Ordertätigkeit aus der Maschinenbau- und Konsumgüterindustrie, darüber hinaus erholt sich auch der private Bau-sektor zunehmend. Die Nachfragesituation im Bereich der am 1. April 2017 in den Normalbetrieb übergegangenen Direktreduktionsanlage in Corpus Christi, Texas, USA, stellt sich günstig dar. Sowohl die Abnahmemengen als auch die Produktqualität entwickeln sich plangemäß, aktueller Tätigkeitsschwerpunkt ist die weitere Optimierung des Regelbetriebes. Der stark auf das Energiesegment ausgerichtete Geschäfts-

bereich Grobblech verzeichnet durch die Ab-arbeitung von Großaufträgen über das gesamte Geschäftsjahr 2017/18 eine zufriedenstellende Auslastung.

#### FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Ein im Periodenvergleich deutlich höheres Preis-niveau bei gleichzeitig nur geringfügig niedrige-ren Versandmengen ist ausschlaggebend dafür, dass sich die Umsatzerlöse der Steel Division um ein Drittel von 909,0 Mio. EUR im 1. Quartal 2016/17 auf 1.213,3 Mio. EUR im 1. Quartal 2017/18 erhöht haben. Durch den kontinuierlichen preislichen Abwärtstrend beim für die hochofen-basierte Rohstahlerzeugung wichtigsten Rohstoff Eisenerz im Verlauf des 1. Quartals 2017/18 setzte jedoch bei den Stahlpreisen am Spotmarkt bereits während des Quartals ein Rückgang ein, von dem die Steel Division aufgrund ihrer Fokussierung auf das längerfristige Vertragsgeschäft allerdings nicht betroffen war. Somit stellt sich die Ergebnis-entwicklung im 1. Quartal 2017/18 gänzlich konträr zum entsprechenden Vorjahresquartal dar, in dem die Division von der kurzfristigen Steigerung der globalen Stahlpreise aufgrund der Ausrichtung auf das längerfristige Kontraktgeschäft noch nicht profitieren konnte, während die gestiegenen Rohstoffkosten gleichzeitig aber Druck auf das Ergebnis ausübten. Vor diesem Hintergrund stieg das EBITDA um 161,2 % von 87,2 Mio. EUR im Vorjahr auf 227,8 Mio. EUR im 1. Quartal 2017/18. Das EBIT vervielfachte sich im gleichen Zeitraum von 21,1 Mio. EUR auf 150,2 Mio. EUR. Als Folge daraus verbesserte sich die EBITDA-Marge von 9,6 % auf 18,8 % bzw. die EBIT-Marge von 2,3 % auf 12,4 %. Damit erzielte die Steel Division im 1. Quartal 2017/18 ihre beste Ergeb-nisperformance seit Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008.

Per 30. Juni 2017 waren in der Division 10.810 Beschäftigte (FTE) tätig, womit sich der Mitarbeiterstand im Vergleich zum entsprechenden

Stichtag des Vorjahres (10.869) um 0,5 % verringerte.

## HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

### QUARTALSENTWICKLUNG DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

Mio. EUR	1 Q 2016/17 01.04.-30.06.2016	1 Q 2017/18 01.04.-30.06.2017	Veränderung in %
Umsatzerlöse	667,1	739,3	10,8
EBITDA	99,2	127,4	28,4
EBITDA-Marge	14,9 %	17,2 %	
EBIT	63,4	89,6	41,3
EBIT-Marge	9,5 %	12,1 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	13.507	13.823	2,3

#### MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Das Marktumfeld der High Performance Metals Division präsentierte sich im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres insgesamt durchaus zufriedenstellend. So kam es in der Öl- und Gasindustrie zu einer graduellen Erholung, nachdem die beiden vergangenen Jahre durch eine massive Reduktion der Investitionstätigkeit in dieser Branche gekennzeichnet waren. Nachdem zunächst die hohen Lagerbestände abgebaut worden waren, begann sich in den vergangenen sechs Monaten die Nachfrage nach technologisch anspruchsvollen Edelstahlprodukten für den Öl- und Gassektor wieder zu beleben. Positive Impulse kamen auch aus der Luftfahrtindustrie, einem zentralen strategischen Zukunftssegment der High Performance Metals Division. Darüber hinaus zeigte sich im 1. Quartal 2017/18 eine solide Entwicklung im Schwermaschinenbau, was nicht zuletzt auch ein verbessertes Investitionsklima vor allem in Europa indiziert. Die nahezu weltweit boomende Automobilindustrie sowie die vor allem in Asien kontinuierlich wachsende Nachfrage aus der Konsumgüterindustrie stärkten vor allem den Bedarf nach Werkzeugstahl. Der laufende globale Ausbau des divisionalen Serviceangebotes trug neben der solide laufenden Edelstahlproduktion wesentlich zur guten Gesamtentwicklung bei.

In regionaler Hinsicht verzeichnete Europa eine Belebung, während die USA die in sie gesetzten Konjunkturerwartungen 2017 bisher nicht erfüllen

konnte. Nach einer langen Rezessionsphase waren in Brasilien erstmals leichte positive Signale insbesondere aus dem Öl- und Gassektor sowie der Automobilindustrie wahrzunehmen. Das schon im Vorjahr positive Marktumfeld in Asien – und hier insbesondere in China – setzte sich auch zu Beginn des Geschäftsjahres 2017/18 weiter fort. Insbesondere die Kombination von qualitativen Top-Produkten und einem umfangreichen Vor-Ort-Serviceangebot ist in dieser Region ein klarer Differenzierungsfaktor. Im Bereich Metal Additive Manufacturing lieferte das Technologiezentrum in Düsseldorf im 1. Quartal 2017/18 erste Produkte auf Basis dieses zukunftsweisenden Fertigungsverfahrens. In Singapur, Taiwan und Toronto, Kanada, entstehen parallel dazu weitere Technologiezentren, während an den Standorten Hagfors, Schweden, und Kapfenberg, Österreich, das metallische Pulver für additive Fertigungsverfahren im anspruchsvollen Metallbereich weiterentwickelt und produziert wird.

#### FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die Umsatzerlöse der High Performance Metals Division lagen im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2017/18 mit 739,3 Mio. EUR um 10,8 % über dem Vorjahreswert von 667,1 Mio. EUR. Neben einem verbesserten Produktmix und höheren Versandmengen liegt die Ursache für die Umsatzausweitung vor allem aber in einem insgesamt gestiegenen Preisniveau sowohl als Folge höherer Basispreise bei Werkzeugstahl aufgrund der so-