

STEEL DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER STEEL DIVISION

	Mio. EUR			1Q-3Q		Veränderung in %
	1Q 2018/19 01.04.- 30.06.2018	2Q 2018/19 01.07.- 30.09.2018	3Q 2018/19 01.10.- 31.12.2018	2018/19 01.04.- 31.12.2018	2017/18 01.04.- 31.12.2017	
Umsatzerlöse	1.276,4	1.139,2	1.174,5	3.590,1	3.475,0	3,3
EBITDA	223,9	118,5	105,5	447,9	652,2	-31,3
EBITDA-Marge	17,5 %	10,4 %	9,0 %	12,5 %	18,8 %	
EBIT	145,0	36,7	19,3	201,0	418,8	-52,0
EBIT-Marge	11,4 %	3,2 %	1,6 %	5,6 %	12,1 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	11.111	10.972	10.788	10.788	10.879	-0,8

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Die europäische Stahlnachfrage hat sich in der 1. Hälfte des Kalenderjahres 2018 durchwegs positiv entwickelt. Nach dem Sommer kam es dann allerdings in einzelnen Kundensegmenten zu Abschwächungstendenzen, dies vor allem in der Automobilindustrie, aber auch in der Konsumgüterindustrie verlor die Nachfrage an Dynamik. Über den Gesamtzeitraum 2018 resultierte das letztlich in einer Stagnation der europäischen Rohstahlproduktion auf dem Niveau von 2017. Hintergrund dafür ist nicht zuletzt, dass auch die Einführung von sogenannten „Safeguard-Measures“ (Import-Schutzmaßnahmen) durch die EU-Kommission nicht verhindern konnte, dass die Importe von Flachstahlprodukten gegenüber dem schon hohen Niveau von 2017 weiter anstiegen. Verhängt wurden sie als Konsequenz aus der Einführung von „Schutzzoll“-Tarifen der US-Administration, um Umlenkungseffekte von Stahlprodukten nach Europa möglichst hintanzuhalten. Denn während sich chinesische Einfuhren von Stahlprodukten in die EU seit einem Rekordwert im Jahr 2015 kontinuierlich verringerten, wurden sie durch Importe aus Ländern wie der Türkei, Indien oder Südkorea in den vergangenen Jahren mehr als kompensiert. Die Bedeutung Chinas für die Marktentwicklung der für die (hochofenbasierte) Stahlerzeugung wichtigsten Rohstoffe ist hingegen – vor allem in Bezug auf deren Preistrends – unverändert hoch. Insgesamt blieb die Preisentwicklung bei Eisenerz, Koks- und Schrott im Kalenderjahr 2018 volatil, die Stahlpreise in Europa bewegten sich jedoch weitgehend in Einklang mit der Entwicklung der Rohstoffkosten.

Lagen Mengen und Preise in der Steel Division bis zum Sommer 2018 durchwegs auf sehr ansprechendem Niveau, reduzierten sich im Herbst 2018 vor allem die Abrufe aus der Automobilindustrie vor dem Hintergrund des neuen Abgas-testverfahrens WLTP zum Teil beträchtlich. Leichte Abschwächungstendenzen waren im Geschäfts-jahresverlauf auch in der Konsumgüterindustrie spürbar. Neben der im Jahresverlauf schwieriger werdenden Marktentwicklung war vor allem die umfassende Erneuerung des größten Hochofens am Standort Linz, Österreich, der bestimmende Faktor für die Entwicklung der Division im aktuellen Geschäftsjahr. Durch den Abbau des für diesen Zweck in den Vorperioden aufgebauten Vormaterial-(Brammen-)Lagers sowie mithilfe von Vormaterialzukaufen blieben die Kapazitäten der Walzanlagen zwar auch in dieser Phase gut ausgelastet, die Versandmengen in den ersten drei Quartalen 2018/19 allerdings – vor allem bedingt durch erheblich komplexere betriebliche Abläufe – doch unter den (hervorragenden) Vorjahreszahlen.

Über eine unabhängig davon solide Auslastungssituation verfügte der Geschäftsbereich Grobblech in den ersten drei Quartalen 2018/19 aufgrund der Abarbeitung zahlreicher Tiefsee-Pipelineprojekte. In diesem Bereich wurde allerdings im 3. Quartal 2018/19 eine Rückstellung aufgrund möglicher negativer Auswirkungen im Zusammenhang mit einem laufenden Ermittlungsverfahren des deutschen Bundeskartellamtes wegen des Verdachts auf kartellrechtswidrige Absprachen gebildet. Die auf die Produktion von hochwertigem HBI (Eisenschwamm) spezialisierte voestalpine Texas LLC, USA, verzeichnete (wie bereits in früheren

Quartalsberichten dargestellt) bis Oktober 2018 einzelne (teilweise geplante) Betriebsstillstände, im weiteren Verlauf des 3. Geschäftsquartals entwickelte sich die Produktion im Wesentlichen stabil.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die Entwicklung der Kennziffern der Steel Division ist in den Quartalen 1 bis 3 des aktuellen Geschäftsjahres – wie schon mehrfach angesprochen – in hohem Maße durch die Erneuerung des größten Hochofens der Division mit entsprechenden Auswirkungen auf das Produktions- und Versandniveau geprägt. Während die Rohstahlproduktion in den ersten drei Quartalen 2018/19 dadurch bedingt um rund 25 % hinter dem Vergleichswert des vergangenen Geschäftsjahres zurückblieb, sank die Absatzmenge durch Vorproduktion und Zukäufe von Halbfabrikaten (Brammen) im gleichen Zeitraum lediglich um etwa 10 %. Dass die Umsatzerlöse in den ersten drei Quartalen 2018/19 dennoch um 3,3 % auf 3.590,1 Mio. EUR (Vorjahr 3.475,0 Mio. EUR) zulegen konnten, liegt an einem insgesamt höheren Preisniveau – bei gleichzeitig allerdings auch gestiegenen Rohstoffkosten – sowie einem verbesserten Produktmix im Bereich Grobblech. In ergebnismäßiger Hinsicht war neben der Hochofenerneuerung die Bildung einer Rückstellung im Zusammenhang mit einer laufenden Untersuchung des deutschen Bundeskartellamtes im Grobblechbereich der bestimmende Faktor für die signifikante Abschwächung im aktuellen Geschäftsjahr. Vor allem im 1. Halbjahr wirkten sich auch noch (geplante und ungeplante) Produktionsstillstände beim HBI-Werk in Texas, USA, auf die Ergebnisentwicklung aus. Unter Berücksichtigung all dieser Faktoren ver-

minderte sich das operative Ergebnis der Division (EBITDA) im laufenden Geschäftsjahr um beinahe ein Drittel auf 447,9 Mio. EUR (Vorjahr 652,2 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge sank im Jahresvergleich von 18,8 % auf 12,5 %. Das Betriebsergebnis (EBIT) hat sich im gleichen Zeitraum von 418,8 Mio. EUR (Marge 12,1 %) auf 201,0 Mio. EUR (Marge 5,6 %) mehr als halbiert.

Im unmittelbaren Quartalsvergleich zeigt sich in der Steel Division ein leichter Anstieg der Umsatzerlöse, und zwar um 3,1 % von 1.139,2 Mio. EUR im 2. Quartal 2018/19 auf 1.174,5 Mio. EUR im 3. Quartal 2018/19. Die Entwicklung des operativen Ergebnisses (EBITDA) war sowohl im 2. als auch im 3. Quartal 2018/19 durch die oben erwähnten Sonderfaktoren gekennzeichnet. So belasteten die Hochofen-Instandhaltungsarbeiten beide Quartale, wenn auch überwiegend das 2. Geschäftsquartal, die Rückstellung im Bereich Grobblech beeinflusste die einzelnen Ergebniskategorien im 3. Geschäftsquartal zusätzlich negativ. Vor diesem Hintergrund fiel das EBITDA um 11,0 % von 118,5 Mio. EUR (Marge 10,4 %) im 2. Quartal 2018/19 auf 105,5 Mio. EUR (Marge 9,0 %) im Folgequartal. Entsprechend reduzierte sich auch das EBIT des 3. Quartals um 47,4 % auf 19,3 Mio. EUR (Marge 1,6 %), während es im Vorquartal bei 36,7 Mio. EUR (Marge 3,2 %) zu liegen kam.

Zum 31. Dezember 2018 lag die Beschäftigtenzahl in der Steel Division mit 10.788 (FTE) um 0,8 % unter dem Wert des entsprechenden Vorjahresstichtages (10.879). Im Vergleich zum Mitarbeiterstand zum Ende des Geschäftsjahres 2017/18 (11.020) verminderte sich die Beschäftigtenzahl um 2,1 %.

HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

QUARTALENTWICKLUNG DER HIGH PERFORMANCE METALS DIVISION

Mio. EUR

	1 Q 2018/19	2 Q 2018/19	3 Q 2018/19	1 Q – 3 Q		Veränderung in %
	01.04.– 30.06.2018	01.07.– 30.09.2018	01.10.– 31.12.2018	2018/19 01.04.– 31.12.2018	2017/18 01.04.– 31.12.2017	
Umsatzerlöse	780,3	765,6	751,4	2.297,3	2.134,9	7,6
EBITDA	129,2	100,6	89,6	319,4	329,0	-2,9
EBITDA-Marge	16,6 %	13,1 %	11,9 %	13,9 %	15,4 %	
EBIT	91,9	63,8	51,8	207,5	218,9	-5,2
EBIT-Marge	11,8 %	8,3 %	6,9 %	9,0 %	10,3 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	14.344	14.528	14.443	14.443	14.049	2,8

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Das in dieser Division zu Geschäftsjahresbeginn noch vielversprechende Marktumfeld hat sich in der Folge schrittweise eingetrübt. So kam es im Verlauf des Sommers 2018 insbesondere in China und Europa zu einem Rückgang des Auftragseinganges beim Leitprodukt Werkzeugstahl. Auslöser dafür waren zum einen zunehmende protektionistische Tendenzen im globalen Handel und zum anderen eine konjunkturelle Verunsicherung in beiden Regionen.

Stabiler entwickelte sich hingegen der Öl- und Gassektor, obwohl der Ölpreis in den vergangenen Monaten deutlich nachgegeben hat. Durch innovative Entwicklungen vor allem auf Basis von additiven Fertigungsverfahren (3D-Druck) und durch den Aufbau neuer, langfristiger Kundenbeziehungen gelingt es der Division zusehends, Marktanteile in diesem Industriebereich zu gewinnen. Überaus positiv haben sich die Absatzmengen im Luftfahrtsektor entwickelt. Unterstützend wirken dabei jüngste Investitionen in Hightech-Schmiedeanlagen für anspruchsvolle Flugzeugkomponenten, die auch das Wachstum in diesem Segment in den nächsten Jahren weiter vorantreiben werden.

Auch wenn sich die Preise in den USA nicht zuletzt bei Werkzeugstahl durch die Einführung von Schutzzöllen auf Stahlprodukte erhöht haben und die Division zwischenzeitlich in erheblichem Umfang Ausnahmen für ihre Produkte zugestanden bekam, war sie als Konsequenz aus diesen protektionistischen Maßnahmen nicht nur in China, sondern auch in anderen Regionen indirekt mit negativen Auswirkungen konfrontiert. In Europa profitierte sie zwar von einer soliden Ordertätigkeit

im Maschinenbau sowie auf dem Öl- und Gassektor, aber auch hier wurde der Wettbewerbsdruck durch Umlenkungseffekte infolge von Handelsschranken diverser Länder zunehmend spürbar. In Brasilien setzte sich trotz negativer Schutzzolleffekte in verschiedenen Exportländern die schrittweise wirtschaftliche Erholung des Landes auch zuletzt weiter fort.

Im Bereich der Fertigung zeigte sich in den ersten drei Quartalen 2018/19 ein ambivalentes Bild. Während die Auslastung an den Kernanlagen für Premiumprodukte über den gesamten Zeitraum sehr hoch war, reduzierten operative Optimierungsmaßnahmen den Auslastungsgrad an einzelnen peripheren Produktionsstandorten im 3. Quartal 2018/19. Unverändert planmäßig verläuft die Investition in das neue Edelstahlwerk am Standort Kapfenberg, Österreich, wo die Vorbereitungsarbeiten weitgehend abgeschlossen sind. Im Bereich Value Added Services wurden aufgrund des veränderten Marktumfeldes Maßnahmen zur Optimierung des Lager- und Vorräte-managements eingeleitet.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die High Performance Metals Division konnte die Umsatzerlöse in den ersten drei Quartalen 2018/19 von 2.134,9 Mio. EUR im Vorjahr um 7,6 % auf 2.297,3 Mio. EUR steigern. Zurückzuführen ist die Verbesserung einerseits auf eine leichte Ausweitung der Versandmengen, andererseits aber auch auf ein höheres Preisniveau als Folge der Weitergabe wachsender Rohstoffkosten, dies insbesondere bei Legierungsmaterialien. Etwas schwächer als im Vorjahr verlief hingegen die Performance auf der Ergebnisseite. Während

die ersten beiden Quartale noch in etwa auf Vorjahresniveau zu liegen kamen, entwickelte sich das 3. Quartal 2018/19 vor allem mengenbedingt schwächer als die Vergleichsperiode des Vorjahres. Im Einzelnen verringerte sich das operative Ergebnis (EBITDA) um 2,9 % von 329,0 Mio. EUR (Marge 15,4 %) in den ersten drei Quartalen 2017/18 auf 319,4 Mio. EUR (Marge 13,9 %) in den ersten neun Monaten des aktuellen Geschäftsjahres. Ähnlich verlief die Entwicklung beim Betriebsergebnis (EBIT), das im gleichen Zeitraum um 5,2 % von 218,9 Mio. EUR (Marge 10,3 %) auf 207,5 Mio. EUR (Marge 9,0 %) fiel. Im direkten Vergleich des 2. mit dem 3. Quartal 2018/19 stellen sich sowohl die Umsatz- als auch die Ergebnisentwicklung rückläufig dar. Im Einzelnen reduzierten sich die Umsatzerlöse um 1,9 % von 765,6 Mio. EUR auf 751,4 Mio. EUR. Ausschlaggebend dafür war die rückläufige Ver-

sandmenge, während sich das Preisniveau aufgrund steigender Legierungskosten im 3. Geschäftsquartal sogar leicht höher darstellte. Das EBITDA lag im 3. Quartal 2018/19 mit 89,6 Mio. EUR und einer Marge von 11,9 % um 10,9 % hinter dem unmittelbaren Vorquartal (100,6 Mio. EUR, Marge 13,1 %) zurück. Das EBIT fiel vom 2. auf das 3. Quartal 2018/19 um 18,8 % von 63,8 Mio. EUR (Marge 8,3 %) auf 51,8 Mio. EUR (Marge 6,9 %).

Die High Performance Metals Division beschäftigte zum Ende des 3. Quartals 2018/19 14.443 Mitarbeiter (FTE) und damit um 2,8 % mehr als zum Abschluss des Vergleichs quartals im letzten Geschäftsjahr (14.049). Gegenüber dem Ende des vergangenen Geschäftsjahres (14.274) erhöhte sich die Anzahl um 1,2 %.

METAL ENGINEERING DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL ENGINEERING DIVISION

	Mio. EUR			1Q-3Q		Veränderung in %
	1Q 2018/19 01.04.- 30.06.2018	2Q 2018/19 01.07.- 30.09.2018	3Q 2018/19 01.10.- 31.12.2018	2018/19 01.04.- 31.12.2018	2017/18 01.04.- 31.12.2017	
Umsatzerlöse	799,8	747,6	771,3	2.318,7	2.239,0	3,6
EBITDA	98,5	85,3	78,4	262,2	261,6	0,2
EBITDA-Marge	12,3 %	11,4 %	10,2 %	11,3 %	11,7 %	
EBIT	56,3	44,4	36,7	137,4	123,9	10,9
EBIT-Marge	7,0 %	5,9 %	4,8 %	5,9 %	5,5 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	13.577	13.512	13.377	13.377	13.267	0,8

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Der mit Beginn des Geschäftsjahres 2018/19 im Rahmen der Metal Engineering Division neu aufgestellte Geschäftsbereich Railway Systems, der erstmals alle Aktivitäten der Produktsegmente Schienen-, Weichen- und Signaltechnik in sich vereint, fand in den ersten drei Quartalen 2018/19 in Europa eine insgesamt gute Nachfrage vor, wobei sich das Preisniveau bei Schienen insgesamt etwas schwächer als in den anderen Segmenten entwickelte. Mit der bereits begonnenen Markteinführung einer neuen Generation wärmebehandelter Hochleistungsschienen sollte es in den nächsten Jahren gelingen, wieder eine stärkere Differenzierung vom Wettbewerb vorzunehmen und sich so dem Preisdruck in Europa stärker als derzeit möglich zu entziehen. Der Bereich Turnout Systems (Weichentechnik) profitierte im 2. und 3. Geschäftsquartal aufgrund des weiteren Ausbaus von Hochgeschwindigkeitsstrecken vor allem von sehr guten Marktbedingungen in China, nachdem es zu Geschäftsjahresbeginn noch zu Verzögerungen bei Projekten gekommen war. Als Folge der umfangreichen Aktivitäten am chinesischen Nahverkehrssektor arbeitet der Bereich derzeit zusammen mit einem namhaften lokalen Joint-Venture-Partner am Auf- bzw. Ausbau eines zweiten Produktionsstandortes vor Ort.

Auch die Weichenproduktionsstätten in Nordamerika waren im bisherigen Geschäftsverlauf 2018/19 durch eine gute Auslastungssituation geprägt. Während sich die Dynamik am Eisenbahnsektor sowohl in Asien als auch Nordamerika aktuell insgesamt sehr positiv entwickelt und auch in der EU die Grundtendenz in die richtige Richtung geht, verlief die Entwicklung in den

Minenregionen unterdurchschnittlich, vor allem in Südafrika waren auch 2018 nur geringe Impulse spürbar.

Die Aussichten im Geschäftsbereich Industrial Systems haben sich im Laufe des aktuellen Geschäftsjahres als Konsequenz einer rückläufigen Entwicklung der europäischen Automobilkonjunktur sowie zunehmender Handelshemmnisse der US-Administration etwas eingetrübt. So hat sich die Dynamik im Bereich Wire Technology (Draht) ab dem 2. Geschäftsquartal als Folge der Produktionsdrosselung der europäischen Autohersteller im Zusammenhang mit dem neuen Abgastestverfahren WLTP deutlich abgeschwächt. Ab dem 4. Quartal des laufenden Geschäftsjahres (1. Kalenderquartal) sollte sich allerdings schrittweise wieder eine Belebung der Nachfragesituation einstellen. Demgegenüber sind die gestiegenen Herausforderungen im Segment Seamless Tubes (Nahtlosrohre) primär auf die Einführung von Schutzzöllen („Section 232“) bei Importen von Stahlprodukten in die USA zurückzuführen, während das generelle Marktumfeld und damit die Nachfrage bis auf eine temporäre Abschwächung im Dezember weitgehend stabil blieben. Damit verzeichnete das Segment Seamless Tubes in den ersten drei Quartalen 2018/19 auch eine solide Auslastung seiner Kernaggregate. Einem nach wie vor intensiven Preiswettbewerb, jedoch bei guter Nachfrage, war über das gesamte laufende Geschäftsjahr das Produktsegment Welding Consumables (Schweißtechnik) ausgesetzt. Als Konsequenz daraus fokussiert sich der Bereich derzeit noch stärker als bisher auf Maßnahmen zur Steigerung der Kosteneffizienz sowie auf die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und die

Ausweitung von Kooperationsprojekten mit anderen Unternehmen des voestalpine-Konzerns.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die wesentlichen Kennziffern der Metal Engineering Division stellten sich in den ersten drei Quartalen 2018/19 im Vergleich mit den ersten neun Monaten des vergangenen Geschäftsjahres weitgehend stabil dar, wenngleich die Entwicklung in den einzelnen Geschäftsbereichen zuletzt etwas differenzierter ausfiel. Bei den Umsatzerlösen verzeichnete die Division einen Anstieg um 3,6 % von 2.239,0 Mio. EUR in den ersten drei Quartalen 2017/18 auf 2.318,7 Mio. EUR im gleichen Zeitraum heuer. Der Zuwachs resultiert aus dem Geschäftsbereich Industrial Systems als Folge höherer Versandmengen bei Nahtlosrohren (Seamless Tubes) sowie einem gestiegenen Preisniveau bei gleichzeitig jedoch rückläufigen Auslieferungen von Drahtprodukten (Wire Technology). Auch im Produktsegment Schweißzusatzstoffe (Welding Consumables) verbesserten sich die Umsatzerlöse im Jahresvergleich. Das operative Ergebnis (EBITDA) der Division nahm in den ersten drei Quartalen 2018/19 mit 262,2 Mio. EUR (Marge 11,3 %) in der Gegenüberstellung mit dem entsprechenden Vorjahreswert (261,6 Mio. EUR, Marge 11,7 %) eine stabile Entwicklung. Während sich dabei das operative Ergebnis im Geschäftsbereich Railway Systems noch etwas verhalten zeigte, gelang dem Bereich Wire Technology eine markante Zunahme, da sich im vergangenen Geschäftsjahr die Hochlaufphase des neuen

Drahtwalzwerkes noch negativ auswirkte. Das Betriebsergebnis (EBIT) liegt im aktuellen Geschäftsjahr mit 137,4 Mio. EUR (Marge 5,9 %) um 10,9 % über dem Vorjahreswert von 123,9 Mio. EUR (Marge 5,5 %), da im 2. Quartal 2017/18 bei Wire Technology eine außerordentliche Abschreibung von 15 Mio. EUR (negativer One-off-Effekt) vorgenommen wurde.

Im direkten Vergleich von 2. und 3. Quartal 2018/19 haben in der Metal Engineering Division zwar die Umsatzerlöse um 3,2 % von 747,6 Mio. EUR auf 771,3 Mio. EUR zugenommen, die Ergebnisentwicklung konnte damit jedoch nicht Schritt halten. Eine (teilweise saisonal bedingte) leicht sinkende Margenentwicklung im Geschäftsbereich Railway Systems sowie eine deutlichere Abschwächung im Segment Wire Technology aufgrund der Eintrübung im Automobilsektor konnten durch das verbesserte Ergebnisniveau bei Seamless Tubes nicht kompensiert werden. In Summe sank das EBITDA um 8,1 % von 85,3 Mio. EUR im 2. Quartal 2018/19 auf 78,4 Mio. EUR im 3. Quartal 2018/19. Das EBIT ging im gleichen Zeitraum um 17,3 % von 44,4 Mio. EUR (Marge 5,9 %) auf 36,7 Mio. EUR (Marge 4,8 %) zurück.

Die Anzahl der Beschäftigten (FTE) in der Metal Engineering Division lag zum Ende des 3. Quartals 2018/19 mit 13.377 um 0,8 % über dem Vergleichswert des Vorjahres (13.267). Gegenüber dem Ende des letzten Geschäftsjahres (13.481) verringerte sich der Mitarbeiterstand um 0,8 %.

METAL FORMING DIVISION

QUARTALSENTWICKLUNG DER METAL FORMING DIVISION

	Mio. EUR			1 Q – 3 Q		Veränderung in %
	1 Q 2018/19 01.04.– 30.06.2018	2 Q 2018/19 01.07.– 30.09.2018	3 Q 2018/19 01.10.– 31.12.2018	2018/19 01.04.– 31.12.2018	2017/18 01.04.– 31.12.2017	
Umsatzerlöse	748,0	697,1	698,3	2.143,4	1.997,8	7,3
EBITDA	84,4	68,2	1,2	153,8	236,3	-34,9
EBITDA-Marge	11,3 %	9,8 %	0,2 %	7,2 %	11,8 %	
EBIT	55,7	38,7	-28,8	65,6	152,9	-57,1
EBIT-Marge	7,5 %	5,6 %	-4,1 %	3,1 %	7,7 %	
Beschäftigte (Vollzeitäquivalent)	11.938	12.052	11.983	11.983	11.634	3,0

MARKTUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Die Metal Forming Division war nach einem soliden Start in das Geschäftsjahr 2018/19 im weiteren Verlauf mit einem zunehmend schwieriger werdenden Umfeld in wichtigen Kundensegmenten konfrontiert. So hat sich vor allem die Automobilkonjunktur in Europa über den Sommer 2018 aufgrund des neuen Abgastestverfahrens WLTP eingetrübt. Die Einführung des Überprüfungsverfahrens führte nicht nur zu volatileren sowie kurzfristigeren Abrufen seitens der Automobilproduzenten, sondern insgesamt auch zu einem verringerten Produktionsniveau der Hersteller im 4. Kalenderquartal 2018 mit entsprechenden Auswirkungen auf die Zulieferindustrie. Nach den traditionellen Weihnachtsstillständen hat sich die Bedarfsentwicklung stabilisiert, sie liegt aber dennoch unter dem hohen Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraumes zurück. In China kam es im Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres ebenfalls zu zunehmenden Verwerfungen auf dem Automobilmarkt, während sich in den USA die Produktions- und Verkaufsziffern weiterhin stabil auf hohem Niveau entwickelten. Im Segment der großen SUVs, das in den USA nicht zuletzt von den deutschen Premiumproduzenten bedient wird, wurden sogar weitere Zuwächse verzeichnet. In diesem Zusammenhang war am US-Standort Cartersville der Geschäftsbereich Automotive Components mit gegenüber der ursprünglichen Planung massiv erhöhten Hochlaufkosten neuer Werksanlagen konfrontiert. Darüber hinaus belasteten dort Einmaleffekte infolge externer Auftragsverlagerungen das Ergebnis deutlich. Der Geschäftsbereich Tubes & Sections zeigte in den ersten drei Quartalen 2018/19 bei insgesamt

durchschnittlichen Marktbedingungen eine solide Performance. In branchenmäßiger Hinsicht entwickelte sich die Nutzfahrzeugindustrie in Europa unverändert gut und auch das Bestellverhalten aus der Bau- und Maschinenbauindustrie bewegte sich auf anhaltend stabilem Niveau. Regional betrachtet verstärkten sich in diesem Geschäftsbereich die Unsicherheiten in Großbritannien im Zusammenhang mit dem Brexit-Votum im bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres zusehends. Demgegenüber stellt sich das Marktumfeld in den USA insbesondere in der Luftfahrtindustrie anhaltend positiv dar. In Brasilien waren die konjunkturellen Bedingungen auch bei Tubes & Sections durch eine im Vorjahresvergleich leichte Aufwärtstendenz gekennzeichnet.

Im Geschäftsbereich Precision Strip schwächte sich das konjunkturelle Umfeld im Jahresverlauf erstmals seit Jahren merkbar ab. Nicht zuletzt aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs durch chinesische Produzenten stellte sich die Weitergabe gestiegener Legierungspreise zunehmend schwieriger dar. Ungebrochen robust verlief hingegen die Nachfrage nach anspruchsvollen Lagersystemen, insbesondere für den webbasierten Versandhandel, von der der Geschäftsbereich Warehouse & Rack Solutions einmal mehr profitieren konnte; damit ist auch die Vollausslastung der Produktionskapazitäten für die kommenden Quartale in diesem Geschäftssegment gut abgesichert.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die Metal Forming Division erzielte in den ersten drei Quartalen 2018/19 im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum zwar einen Zu-

wachs auf der Umsatzseite, musste aber ergebnismäßig deutliche Einbußen hinnehmen. So erhöhten sich die Umsatzerlöse gegenüber den letzten neun Monaten des Vorjahres um 7,3 % von 1.997,8 Mio. EUR auf 2.143,4 Mio. EUR. Dies liegt einerseits an der Weitergabe gestiegener Vormaterialkosten, andererseits auch am Ausbau der weltweiten Geschäftstätigkeit bei automotiven Komponenten. Die internationalen Expansionsaktivitäten in diesem Bereich führten im aktuellen Geschäftsjahr am Standort Cartersville, USA, jedoch zu gegenüber der ursprünglichen Planung signifikant gestiegenen Hochlaufaufwendungen und waren damit eine wesentliche Ursache für den Rückgang des operativen Ergebnisses (EBITDA) um über ein Drittel von 236,3 Mio. EUR (Marge 11,8 %) in den ersten drei Quartalen 2017/18 auf 153,8 Mio. EUR (Marge 7,2 %) im aktuellen Geschäftsjahr. Zusätzlich ergebnisbelastend wirkten am Standort Cartersville Einmal-effekte in Form einer Rückstellung aufgrund von externen Auftragsverlagerungen. Die Geschäftsbereiche Tubes & Sections und Precision Strip zeigten in operativer Hinsicht eine im Vorjahresvergleich leicht rückläufige Ergebnisentwicklung, während der Bereich Warehouse & Rack Solutions das EBITDA weiter steigern konnte. Das Betriebsergebnis (EBIT) der Division liegt aus den genannten Gründen mit 65,6 Mio. EUR (Marge 3,1 %) in den ersten drei Quartalen 2018/19 um 57,1 % unter dem entsprechenden Vorjahreswert von 152,9 Mio. EUR (Marge 7,7 %).

Im direkten Quartalsvergleich verzeichnete die Metal Forming Division bei den Umsatzerlösen im 3. Quartal 2018/19 mit 698,3 Mio. EUR eine stabile Entwicklung (697,1 Mio. EUR im 2. Quartal 2018/19). Da jedoch die Hochlaufkosten sowie die Rückstellung als Folge externer Auftragsverlagerungen am Produktionsstandort Cartersville weitaus überwiegend das 3. Geschäftsquartal negativ beeinflussten, verminderte sich das divisionale EBITDA signifikant von 68,2 Mio. EUR (Marge 9,8 %) im 2. Quartal 2018/19 auf 1,2 Mio. EUR (Marge 0,2 %) im 3. Quartal. Der Ergebniseinbruch ist weitestgehend auf die Entwicklung am Standort Cartersville zurückzuführen, da die übrigen drei Geschäftsbereiche im unmittelbaren Quartalsvergleich eine ausgeglichene Ergebnisentwicklung zeigten. Das EBIT der Metal Forming Division war im 3. Quartal 2018/19 aus denselben Gründen mit -28,8 Mio. EUR und einer EBIT-Marge von -4,1 % deutlich negativ, während die Division im Vorquartal noch ein positives EBIT von 38,7 Mio. EUR (Marge 5,6 %) auswies.

Zum 31. Dezember 2018 lag die Beschäftigtenzahl in der Metal Forming Division mit 11.983 Mitarbeitern (FTE) vor allem als Konsequenz des globalen Ausbaus der Automotive-Aktivitäten um 3,0 % über dem Wert des Vorjahres (11.634). Gegenüber dem Geschäftsjahresende 2017/18 (12.003) zeigte sich der Mitarbeiterstand annähernd stabil.