voestalpine BÖHLER Profil GmbH, Bruckbach

Lagebericht über das Geschäftsjahr 2023/24

1.1. Wirtschaftliches Umfeld, Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis und Lage des Unternehmens

Die voestalpine BÖHLER Profil GmbH ist Teil der High Performance Metals Division der voestalpine AG, daher wird der Absatz 1.2 „Wirtschaftliches Umfeld" aus der Divisionsperspektive dargestellt."

1.2. Wirtschaftliches Umfeld

Das Geschäftsjahr 2023/24 war von unterschiedlichen Nachfrageentwicklungen in den Wirtschaftsregionen und Industriesegmenten geprägt. In Summe resultierte dies in einem Mengenrückgang gegenüber dem Vorjahr auf gesamter Divisionsebene. Die Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führte bei wichtigen Kunden, vor allem in der Automobilindustrie in Deutschland, zu einer strategischen Neuausrichtung. Die High Performance Metals Division hat daher nach den bereits in der Vergangenheit erfolgten Restrukturierungsschritten beschlossen, den eingeleiteten strategischen Prozess zur Neupositionierung der Buderus Edelstahl in Wetzlar/Deutschland in einen Verkaufsprozess überzuführen. Dadurch konzentriert die High Performance Metals Division ihr Produktportfolio auf das technologisch anspruchsvolle Segment der Hochleistungswerkstoffe und reduziert den Produktionsanteil im Werkzeugstahl und Edelbaustahl im leistungsstandardisierten Bereich.

Aus diesem Verkauf und den damit verbundenen außerplanmäßigen Abschreibungen in der High Performance Metals Division ergeben sich negative Einmaleffekte im Ergebnis (EBIT) in Höhe von etwa 360 Mio. EUR.

Die damit einhergehende Optimierung des Produktportfolios stärkt die Position der High Performance Metals Division im globalen Wettbewerb nachhaltig.

Die gegenüber dem Vorjahr niedrigeren, aber im Vergleich zu den Jahren vor COVID nach wie vor hohen Schrott- und Legierungskosten führten zu einer Materialkostenreduktion, die wiederum durch notwendige Preissenkungen mittels Schrott- und Legierungskostenanhänger an die Kunden weitergegeben wurden. Die Verrechnung von Energiekostenanhänger, um die gestiegenen Energiekosten zu kompensieren, hat sich nicht nur in Asien und Amerika, sondern in diesem Jahr auch in Europa aufgrund der sich verschärfenden Wettbewerbssituation als schwierig erwiesen. Insbesondere im Werkzeugstahlsegment kam es zu signifikanten Preisanpassungen seitens des Wettbewerbs, die durch einen stark verminderten Marktbedarf im Aluminiumdruck- und Kunststoffformenguss begründet waren. Vor allem im leistungsstandardisierten Produktbereich war z. B. in Deutschland die Marktpreisreduktion nicht nur durch momentan große Kapazitätsüberhänge europäischer Anbieter begründet, sondern vor allem auch durch weiterhin massiven Importdruck aus Asien, insbesondere China. Durch Mixverschiebungen zu Produkten im oberen Qualitätssegment der High Performance Metals Division lagen die

voestalpine
ONE STEP AHEAD.

Durchschnittspreise trotzdem über jenen der Vorjahresperiode, wodurch der Umsatzrückgang deutlich geringer als der Mengenrückgang ausfiel.

Die Entwicklung in den einzelnen **Branchen** stellt sich wie folgt dar:

Gegenüber dem Vorjahr ist die Nachfrage der **Automobilzulieferindustrie** deutlich zurückgegangen. Die OEM's haben Facelifts und neue Modell verschoben. Zudem ist die **Bauzulieferindustrie** aufgrund der Zinspolitik der Notenbanken negativ betroffen. Damit ging auch die Nachfrage nach Werkzeugstahl vor allem in Europa zur Herstellung von Aluminium- oder Kunststoffprofilen zurück. Insgesamt lag die Nachfrage nach den Produkten der Division mengenmäßig unter dem Vorjahr und führte in der Business Unit HPM Production zu Unterauslastungen in Produktionsbereichen. Von dieser Entwicklung betroffen waren auch die Value Added Servicecenter im Bereich Aluminiumdruckguss und Spritzguss in Deutschland, bei denen es zu einem Rückgang der Nachfrage nach Werkzeugstahl kam.

Auf hohem Niveau bewegte sich die Nachfrage der **LKW-Industrie**, der Absatz hat sich auf Vorjahresniveau eingependelt. Leicht schwächer war die Nachfrage im Bereich des Landmaschinenbaus.

Die Nachfrage im Bereich **Konsumgüter**, den die Division stark in Asien bedient, blieb hinter der Nachfrage der Vergleichsperiode des Vorjahres. Im Bereich „White Goods", der stark vom Neubau von Wohnungen abhängt, schlagen sich sowohl die Zinserhöhungen und die damit einhergehende Kaufzurückhaltung als auch der Rückgang der Neubautätigkeit in Kapazitätsanpassungen der „White Goods" Hersteller und damit in reduzierter Nachfrage nach Werkzeugstahl nieder. Auch die Nachfrage nach Werkzeugstahl und Services für Elektronik wie Handy und Computer war nach dem Boom für Homeoffice rückläufig.

Der klar positive Trend im Industriesegment **Luftfahrt** setzte sich fort. Die Schwierigkeiten der Supply Chain, sich an die höhere Nachfrage der OEM's von Boeing und Airbus anzupassen, sind aber immer noch spürbar. Die Division konnte sowohl mengen- als auch umsatzmäßig überproportional von der Entwicklung profitieren. Die Probleme die Kapazitäten nach COVID-19 wieder hochzufahren, konnten im Geschäftsjahr 2023/24 weitgehend überwunden werden. Der Hochlauf der großen OEM's wird durch den Ausbau der divisionalen Distribution für Luftfahrtwerkstoffe in Europa und Nordamerika wesentlich unterstützt.

Bei einigen Luftfahrtprodukten wurde inzwischen die Kapazitätsgrenze von Engpassaggregaten erreicht und weitere Investitionen angestoßen. Diese konnten durch neue Langfristverträge abgesichert werden. Erfreulich ist die Entwicklung bei Titanblechen sowohl für die Luftfahrt als auch andere Industriebereiche. Hier ist die voestalpine High Performance Metals Division die einzige europäische Anbieterin und kann daher auch von den Sanktionen gegen Lieferungen aus Russland partizipieren. Erste Vertragsabschlüsse für Titanbleche wurden auch schon in Nordamerika getätigt.

Die Entwicklung im Bereich **Öl und Gas** war global sehr erfreulich. Trotz der internationalen Spannungen und der Dekarbonisierung sind seitens der großen Ölunternehmen weiterhin Investitionsimpulse gesetzt worden. Die Division konnte in allen Regionen an dieser

Marktentwicklung partizipieren, zusätzliche Marktanteile gewinnen und so den Umsatz gegenüber dem Vorjahr steigern. Dies gilt sowohl für Europa als auch für Nord-/Südamerika und Asien. Erfreulich ist die Entwicklung bei unseren Value Added Services Gesellschaften. Mit Standorten in den wichtigsten Öl- und Gas-Regionen erfolgte in den letzten Jahren die Positionierung als globaler Partner. Die abgeschlossenen langfristigen Liefervereinbarungen beinhalten neben der Materiallieferung auch lokale Bevorratung und wesentliche Bearbeitungsschritte vor Ort. Da Luftfahrt sowie Öl und Gas teilweise dieselben Engpassaggregate benötigen, sind diese Kapazitäten derzeit weltweit voll ausgelastet. Die Division versucht, dieser Nachfrage durch gezielte Investitionen Rechnung zu tragen.

Der Bereich der **Windenergie** zeigte sich im Geschäftsjahr 2023/24 leicht positiv. Die Energietransformation hat in der Branche zu einer im Vergleich zu den Vorjahren verbesserten Nachfrage geführt. Die Division ist in diesem Bereich mit Vormaterial für Schlüsselkomponenten gut positioniert.

Im **Energiemaschinenbau** war eine Belebung gegenüber dem Vorjahr beim europäischen Markt für Gasturbinen und die Nuklearindustrie festzustellen.

Die Entwicklung in den einzelnen **Regionen** stellt sich wie folgt dar:

In der **Europäischen Union** lagen sowohl Umsatz als auch Absatz unter dem Vorjahresniveau. Diese Rückgänge sind hauptsächlich durch die Abnahme des Marktbedarfs, vor allem in Deutschland, im Werkzeugstahl verursacht. Trotz guter Nachfrage in der Luftfahrt, bei der Öl- und Gasindustrie als auch bei schweren LKWs, konnte die stark reduzierte Nachfrage der Automobilzulieferindustrie nicht kompensiert werden. Vor allem im Bereich der Standardprodukte im unteren Qualitätssegment konnte aufgrund der Standortkosten in Österreich und Deutschland die Marktpreisentwicklung nicht vollinhaltlich mitvollzogen werden. Bei Premiumprodukten im oberen Qualitätssegment konnten jedoch auch unter diesen schwierigen Bedingungen die Marktanteile verteidigt werden, dies gilt nicht nur für Produkte im Werkzeugbau, sondern vor allem auch für Produkte der Luftfahrt- sowie der Öl-& Gasindustrie.

In **Nordamerika** war der Absatz im Vergleich zum Vorjahr in Summe rückläufig. Auch hier reduzierte sich die Nachfrage. Wie in anderen Märkten ist auch in den USA der Werkzeugstahlmarkt betroffen. Dem gegenüber war eine positive Entwicklung der Nachfrage in der Luftfahrtindustrie sowie Öl- und Gasindustrie zu verzeichnen.

In **Südamerika** war die Nachfrage im Vergleich zum Vorjahr rückläufig, es wird jedoch mit einer Verbesserung im Geschäftsjahr 2024/25 gerechnet.

Die Entwicklung in **China** war geprägt durch eine schwache Nachfrage der Automobilzulieferindustrie sowie der „White Goods" Industrie als auch der Elektronikindustrie. Erste Signale einer Verbesserung der Bedarfssituation sind zwar sichtbar, die schrittweise Erholung setzt sich jedoch langsamer als erwartet durch. Die Erlösqualität in China verbessert sich schrittweise im Zusammenhang mit der Energiekosten- respektive Legierungskostenentwicklung unserer Produktionswerke.

Der Markt in **Indien** zeigte einen deutlichen Aufwärtstrend mit einer sehr positiven Perspektive, im restlichen Asien war die Nachfrage verhalten.

Die **Business Unit HPM Production** konnte sowohl umsatz- als auch mengenmäßig nicht das Vorjahresniveau erreichen. Durch die rückläufigen Energie- und Legierungspreise mussten signifikante Bestandsabwertungen durchgeführt werden. Die globale Bedarfsentwicklung für Werkzeug- und Schnellarbeitsstahl in allen Hauptmärkten und vor allem in Deutschland führte zu einer Unterauslastung in den relevanten Produktionsbereichen der einzelnen Produktionswerke. Stark betroffen von dieser Entwicklung sind Buderus Edelstahl, voestalpine BÖHLER Bleche und UDDEHOLMS, wo Kapazitätsanpassungen umgesetzt werden mussten. Bei der voestalpine BÖHLER Edelstahl in Kapfenberg ist der Walzwerksbereich betroffen. Marktpreisentwicklung, Bestandsabwertungen und auslastungsrelevante Kosten führten dazu, dass das Ergebnis deutlich unter dem Ergebnis des Vorjahres lag.

Das neue Edelstahlwerk in Kapfenberg wurde schrittweise in Betrieb genommen. Das alte Stahlwerk konnte zum Jahresende außer Dienst gestellt werden. Das neue Edelstahlwerk ist wie geplant zum 8. Jänner 2024 in die Hochfahrphase zum Vollbetrieb angelaufen und liegt damit auf letztgültigem Plan.

In der **Business Unit Value Added Services** lag der Umsatz leicht unter dem Vorjahr. Mengenmäßig war der Rückgang – vor allem in Westeuropa – deutlicher. In Deutschland ging der Absatz von Werkzeugstahl im Wesentlichen durch die Nachfrageschwäche der Automobilindustrie zurück. Aufgrund der erwarteten langfristigen Entwicklung des Marktes wurde der bereits eingeleitete Restrukturierungsprozess in Deutschland nochmals intensiviert. In den anderen europäischen Ländern war der Rückgang weniger ausgeprägt. In Nordamerika und in Asien waren die Umsatzrückgänge geringer als in Europa. Bei den Services war der Trend teilweise gegenläufig. Im Bereich Coating konnte gegenüber der Vorjahresperiode ein Wachstum erreicht und bei Texturing deutliche Umsatzsteigerungen in Europa verbucht werden. Die Engineered Products-Organisation entwickelt sich sehr positiv. Die Food & Beverage Plattform sowie die Luftfahrt- und Öl/Gas-Plattform entfalten sich in zunehmendem Ausmaß sowohl im Value Added Bereich als auch in den Produktionswerken.

AUSBLICK GESCHÄFTSJAHR 2024/25

Das wirtschaftliche Umfeld wird im Geschäftsjahr 2024/25 von anhaltender Unsicherheit geprägt sein. Hohe Zinsen, hohe Energiepreise, nach wie vor hohe Rohstoffpreise und die damit einhergehende Instabilität der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, sowie die Risiken aus dem Krieg in der Ukraine und im Gazastreifen werden die weitere Entwicklung belasten. Weiterhin ist auch mit einer Fortsetzung der Unsicherheit aus Handelskonflikten mit USA und China für die nächsten Jahre zu rechnen. Die Versorgungssicherheit bei Energie und kritischen Rohstoffen, welche z.B. aufgrund der Stilllegung von Atomkraftwerken in Deutschland und Sanktionen gegen Russland bestehen, stellen eine zusätzliche Herausforderung dar. Die notwendige Fortsetzung der kostenseitigen und wachstumsfördernden Maßnahmen in den Zukunftsmärkten der Division unterstützen die Verbesserung der Ertragssituation im nächsten Jahr und in der Zukunft.

RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT

Die voestalpine High Performance Metals GmbH und deren Tochtergesellschaften sind im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit mit Risiken konfrontiert, die ein systematisches und kontinuierliches Risikomanagement in der gesamten High Performance Metals Division erforderlich machen. Seit dem Geschäftsjahr 2010/11 wird in der voestalpine High Performance Metals Division das im Konzern einheitliche Risikomanagementsystem der voestalpine AG angewendet.

Das Risikomanagementsystem ist in Form einer konzernweit gültigen Verfahrensanweisung verankert und dient sowohl der langfristigen Sicherung des Unternehmensbestandes als auch der Wertsteigerung und stellt für das Unternehmen einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar.

Das Risikomanagement erstreckt sich sowohl über die strategische als auch über die operative Ebene und ist damit ein maßgebliches Element für nachhaltigen Erfolg. Das strategische Risikomanagement dient der Evaluierung und Absicherung der strategischen Zukunftsplanungen. Die Strategie wird auf Konformität mit dem Zielsystem überprüft, um wertsteigerndes Wachstum durch bestmögliche Ressourcenallokation sicherzustellen. Das operative Risikomanagement basiert auf einem revolvierenden Prozess („erheben und analysieren, bewerten, bewältigen, dokumentieren und überwachen"), der mehrmals jährlich durchlaufen wird. Die Bewertung identifizierter Risiken erfolgt anhand einer Bewertungsmatrix mit Beurteilung der möglichen Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit. Dokumentiert werden im Wesentlichen Betriebs-, Gesundheits-, Sicherheits-, Umwelt-, Technologie-, Finanz-, IT- und Compliance-Risiken. Unterstützt wird dieser Prozess durch ein webbasiertes IT-System.

Zur Verringerung oder Eliminierung der in der High Performance Metals Division festgestellten Risiken wurden und werden konkrete Maßnahmen erarbeitet und umgesetzt, wodurch sich das Risikopotenzial kontinuierlich reduziert. Die erarbeiteten Maßnahmen zielen auf eine Senkung der potenziellen Schadenshöhe und/oder eine Verringerung der Eintrittswahrscheinlichkeit ab.

Es ist festzuhalten, dass die Risiken in der High Performance Metals Division begrenzt und überschaubar sind und den Fortbestand der Division nicht gefährden. Es sind auch keine Risiken erkennbar, die zukünftig eine Bestandsgefährdung darstellen.

GESCHÄFTSRISIKEN

Im Geschäftsjahr 2023/24 war die voestalpine High Performance Metals GmbH in ihrer Funktion als Holding und die High Performance Metals Division mit den folgenden wesentlichen internen und externen Einzelrisiken konfrontiert:

Ukrainekrise, Versorgungssicherheit und volatiles Preisumfeld bei Rohstoffen und Energie

Die Ukrainekrise und die wirtschaftspolitischen Spannungen zwischen China und USA haben sich negativ auf Lieferketten und damit auf die Versorgungssicherheit von Rohstoffen und Energie ausgewirkt. Die Division hat eine Reihe von Maßnahmen getroffen, um diesen Risiken zu

begegnen. Um die Gasversorgung (insbesondere an den österreichischen Standorten) sicherzustellen, hat sich der voestalpine-Konzern mit Mai 2022 eigene Gasspeicher vertraglich gesichert. Zur Sicherung der Schrott- und Rohstoffversorgung in den Produktionswerken wird verstärkt an Konzepten zur langfristigen Versorgungssicherheit sowie an verstärktem Einsatz von sekundären Rohstoffen gearbeitet. In Folge dieser Entwicklungen sind insbesondere die Rohstoffpreise und in abgeschwächter Form die Energiepreise vor allem in Europa nach wie vor auf einem hohen Niveau. Die Division hat dieser Entwicklung mit Preisanstiegen Rechnung getragen und diese Kostensteigerungen, soweit möglich, an die Kunden weitergegeben. Dies führte allerdings zu einer Mengenreduktion bei preissensiblen Kunden in leistungsstandardisierten Segmenten. Der Mengenrückgang führte in Konsequenz zu einem Rückgang des Umsatzes auf Divisionsebene, welcher auch auf die aggressive Preispolitik der Konkurrenz zurückzuführen ist. Zur nachhaltigen Stabilisierung der Ergebnissituation wurde ein Programm zur Rückgewinnung von Marktanteilen im Segment Werkzeugstahl - speziell im Zielmarkt Deutschland – begonnen.

Interne Risiken / Führungsprozesse

Strategieumsetzung und Strategieanpassung

Die voestalpine High Performance Metals GmbH hat im abgelaufenen Geschäftsjahr den Strategie-Anpassungsprozess fortgeführt und wird auch im kommenden Jahr eine komplette Strategieüberprüfung durchführen. Das Strategieprojekt „Geschäftsmodell Transformation 2030“ wird fortgesetzt und mit Unterstützung von externen Partnern schrittweise umgesetzt.
Als eine Konsequenz der regelmäßigen Strategie-Überprüfung wurde der Verkauf der Buderus Edelstahl GmbH (Wetzlar) beschlossen, um sich auf das Kerngeschäft der High Performance Metals Division zu konzentrieren.

Altlasten

Wie bei allen Stahlherstellern, mit deren Produktion in der Vergangenheit möglicherweise umweltrelevante Auswirkungen verbunden waren, kann es auch auf den Betriebsgeländen der High Performance Metals Division Altlasten geben. Deshalb unterliegen die Betriebsstätten an den Standorten Kapfenberg (Österreich), Wetzlar (Deutschland), Hagfors (Schweden) und Sumaré (Brasilien) einer laufenden eigenen sowie behördlichen Beobachtung und Kontrolle.

Interne Risiken / Kernprozesse

Unfälle und Belastungen am Arbeitsplatz

In den letzten Jahren wurden in den Tochtergesellschaften der voestalpine High Performance Metals GmbH umfangreiche Programme zur Vermeidung von Arbeitsunfällen und zur Reduktion gesundheitlicher Belastungen am Arbeitsplatz implementiert und fortgesetzt.

Kosten & Zeitdauer der Produktion und Leistungserstellung

Die Tochtergesellschaften der voestalpine High Performance Metals GmbH stehen im scharfen Wettbewerb mit Anbietern aus aller Welt und obwohl seit vielen Jahren ein aktives

Kostenmanagement betrieben wird, besteht ein andauernder Druck zu weiteren Kostensenkungen.
Das Management ist überzeugt, dass die in den Unternehmen eingerichteten kontinuierlichen Verbesserungsprogramme, eingebettet in eine gesamtheitliche Lean-Management-Struktur, der Garant dafür sind, den Wettbewerbern weiterhin einen Schritt voraus zu sein. Ein wesentlicher Beitrag kommt aus den gesetzten Initiativen zur Digitalisierung und Harmonisierung der Geschäftsprozesse. Mit gezielten Maßnahmen und Projekten wie die Neuausrichtung des Supply Chain Managements wird die Ergebnissituation nachhaltig abgesichert.

Verfügbarkeit und Funktionstüchtigkeit von Produktionsanlagen

Zur Minimierung des Ausfallrisikos bei kritischen Anlagen werden laufend gezielte Investitionen getätigt. Vorbeugende Instandhaltung, eine risikoorientierte Reserveteilhaltung sowie die Schulung der Mitarbeiter sind weitere Maßnahmen.

Ausfall und Sicherheit von IT-Systemen

Die mit den Geschäfts- und Produktionsprozessen eng verknüpften komplexen Systeme der Informationstechnologie werden von einer zu 100 % im Eigentum der Konzernholding voestalpine AG stehenden und auf IT spezialisierten Tochtergesellschaft (der voestalpine group-IT GmbH) gewartet. Aufgrund der Bedeutung der IT-Sicherheit bzw. zur weiteren Minimierung möglicher IT-Ausfalls- und Sicherheitsrisiken wurden in der Vergangenheit sicherheits-technische IT-Mindeststandards von der etablierten IT Security Abteilung erarbeitet und laufend optimiert, deren Einhaltung jährlich in Form von Audits überprüft werden.

Kundenstruktur

In einigen Tochtergesellschaften bestehen Abhängigkeiten von einzelnen Großkunden. Da der Verlust dieser Kunden die Umsatz- und Ergebnissituation dieser Gesellschaften spürbar beeinträchtigen könnte, ist das Management besonders bemüht, die betreffenden Kundenbeziehungen zu festigen und durch Bildung von strategischen Partnerschaften langfristig abzusichern. Insbesondere die Value Added Strategie und langfristige Verträge im Bereich Luftfahrt sichern eine nachhaltige Kundenbindung.

Einkaufsorganisation und -prozess

Monopol- bzw. Oligopol-Situationen können in manchen Bereichen zu Abhängigkeiten und erheblichem Preisdruck führen. Innerhalb der voestalpine AG wurden deshalb zur Optimierung der Einkaufsmöglichkeiten sogenannte Einkaufspools geschaffen, die auch der High Performance Metals Division erhebliche Kosteneinsparungen ermöglichen.

Abhängigkeit von Schlüsselmitarbeitern

Dem Risiko von Know-how-Verlust durch den Abgang von hochqualifiziertem Personal und von Schlüsselmitarbeitern wird durch eine etablierte Nachfolgeplanung, ein attraktives Entlohnungssystem und permanente Weiterbildung der Mitarbeiter entgegengewirkt. Der Aufbau eines Wissensmanagements zur Vermeidung von Know-how-Verlust durch Abgang von Schlüsselmitarbeitern wurde gestartet.

Kreditrisiko Management

Forderungsausfälle können auch trotz des straff organisierten Kreditrisiko Managements in der High Performance Metals Division nicht zur Gänze vermieden werden. Um den potenziellen Schaden möglichst gering zu halten, werden Kundenforderungen weitgehend versichert. Die Bonität von nicht versicherten Kunden wird von den verantwortlichen Geschäftsführern mit hoher Aufmerksamkeit verfolgt.

Risiken der Verletzung datenschutzrechtlicher Bestimmungen

Die Verletzung datenschutzrechtlicher Bestimmungen kann zu hohen finanziellen Auswirkungen und Reputationsschäden führen. Basierend auf den konzernweit gültigen Datenschutzrichtlinien wurde eine Datenschutzorganisation eingerichtet, welche das Management der Konzerngesellschaften in der Wahrnehmung der Verantwortung zur Einhaltung gesetzlicher und konzerninterner Datenschutzvorschriften unterstützt.

Externe Risiken

Marktveränderung

Die voestalpine High Performance Metals GmbH ist vorwiegend in hochspezifischen Produktsegmenten der Edelstahlbranche tätig und daher nicht im gleichen Umfang wie andere Stahlerzeuger zyklischen Absatzschwankungen ausgesetzt. Dennoch wird ein beträchtlicher Teil des Umsatzes mit Kunden erwirtschaftet, deren Geschäftsentwicklung stark vom Auf und Ab der Konjunkturzyklen betroffen ist. Darunter fallen beispielsweise die Automobilproduzenten, die Maschinenbauindustrie, die Unternehmen im Bereich Energieerzeugung, die Flugzeughersteller, die explorative Öl- & Gasindustrie, die Erzeuger von Konsumartikeln und der Anlagenbau. Das Management ist sich bewusst, dass rückläufige Umsätze in diesen Abnehmerbranchen ein hohes Risiko darstellen und negative Auswirkungen auf die Absatzmöglichkeiten haben können.

Preis- und Margenveränderungen

Zur Erzeugung von Edelstahl wird neben Schrott eine Reihe von Legierungsmetallen, wie etwa Chrom, Nickel, Vanadium, Molybdän oder Wolfram eingesetzt. Diese Rohstoffe unterliegen starken Preisschwankungen. Preisschwankungen bei Legierungsmetallen können zu einem erheblichen Teil über sogenannte Legierungspreisanhänger an die Kunden weitergegeben werden. Im Verlauf des Geschäftsjahres kam es zu einer hohen Volatilität in Europa. Die Energiekosten werden mittels eines variablen Energiekostenzuschlages an die europäischen Kunden zum Großteil weitergegeben. In den Überseemärkten ist durch das unterschiedliche Energiepreisniveau eine Weitergabe nur bedingt möglich. Falls erforderlich erfolgt ein Hedging von Rohstoffen und Energie. Dennoch können starke Preisausschläge bei Legierungselementen, Energie und sonstigen Rohstoffen einen Einfluss auf die Ergebnissituation der Unternehmensgruppe haben.

Währungsschwankungen

Die Fremdwährungsrisiken, die sich aus der weltweiten Einkaufs- und Verkaufstätigkeit ergeben, werden systematisch erfasst und unter Einsatz geeigneter Sicherungsinstrumente eliminiert

und/oder begrenzt. Neben den Kursrisiken, die sich aus Forderungen und Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Lieferungen und Leistungen ergeben, unterliegen auch Währungsrisiken aus anderen Bilanzpositionen (wie etwa Fremdwährungskredite) einer laufenden Kontrolle und werden bei Bedarf abgesichert. Während die kurz- und mittelfristigen Wechselkursschwankungen im Rahmen des vorerwähnten Währungsmanagements in der High Performance Metals Division gesichert werden, können längerfristige Veränderungen der Wechselkurse zu einer sowohl positiven als auch negativen Beeinträchtigung der Wettbewerbsfähigkeit in betroffenen Zielmärkten führen.

Finanzielle Risiken werden im Anhang im Detail behandelt.

Kapitalverfügbarkeit & -kosten (Finanzierung)

Die Kapitalbeschaffung in der High Performance Metals Division erfolgt in der Regel über die Konzernzentrale der voestalpine AG. Zusätzlich werden alle Maßnahmen zur Generierung von Cash forciert. Ein wesentliches Augenmerk liegt hier auf dem Working Capital Management.

Elementarereignisse, Haftpflicht und Betriebsunterbrechung

Personen-, Sach- und Vermögensschäden der einzelnen Unternehmen sind entweder im Rahmen der voestalpine Konzern-Versicherungspolizzen oder – falls dies rechtlich nicht möglich ist – durch lokale Versicherungspolizzen gedeckt. Abgedeckt sind auch Schadensfälle, die in Folge von Betriebsunterbrechungen nach Elementarschäden auftreten könnten. Im Rahmen der Haftpflichtversicherung sind neben der Unternehmenshaftpflicht auch die Produkthaftpflicht sowie Umweltrisiken versichert. Zusätzlich deckt eine konzernweite Marine- und Cargo Versicherung die internen und externen Transportrisiken ab.

Handelshemmnisse

Handelsbarrieren aufgrund von Anti-Dumping Zöllen und Strafzöllen haben auf das Ergebnis der Division einen negativen Einfluss. Dementsprechende Entwicklungen werden vom Management laufend verfolgt.

Sonstige Ereignisse

Das durch einen Kronzeugenantrag der voestalpine ausgelöste Verfahren des deutschen Bundeskartellamts gegen Edelstahlunternehmen wurde gegenüber der voestalpine im Juli 2018 beendet. Als Kronzeuge wurde gegen die voestalpine in diesem Verfahren kein Bußgeld verhängt. Für allfällige negative finanzielle Auswirkungen aus diesem Kartellverfahren haben Gesellschaften der voestalpine High Performance Metals zum Stichtag 31. März 2024 vorgesorgt.

1.3. Geschäftsverlauf der voestalpine BÖHLER Profil GmbH

Geografisch betrachtet liefert die voestalpine BÖHLER Profil GmbH den größten Teil ihrer Produkte in einzelne Länder der Europäischen Union sowie nach Nordamerika (USA & Kanada). Die Exportquote liegt bei 77%.

	GJ 2023/24		GJ 2022/23	
	Mio. €	%	Mio. €	%
Nordamerika	17,9	35%	20,5	47%
EU (ohne Österreich)	20,1	40%	15,2	35%
Österreich	11,5	23%	7,0	16%
andere	1,2	2%	0,9	2%
Gesamtumsatz	**50,7**	**100%**	**43,6**	**100%**

1.4. Geschäftsergebnis, Ertrags- und Vermögenslage

Im Geschäftsjahr 2023/24 konnte die voestalpine BÖHLER Profil GmbH, einhergehend mit der definierten Nischenstrategie, weiter profitabel wachsen.

Cashflow-Entwicklung (in m€)

	2023/24	2022/23
Operativer Cashflow	11,9	5,4
Cashflow aus Investitionstätigkeiten	-1,1	-0,8
Cashflow aus der Finanzierung	-10,8	-4,6
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**0,0**	**0,0**

Aufgrund der im voestalpine-Konzern eingebetteten Finanzierungsstruktur leitet sich eine sehr gute Liquiditätsstruktur ab. Kursrisiken, welche im Wesentlichen aus in USD-Dollar abgewickelten Geschäften im nordamerikanischen Raum bestehen, werden durch entsprechende Devisentermingeschäfte abgesichert, wobei diesbezüglich die strengen Richtlinien des voestalpine-Konzerns zu beachten sind.

voestalpine
ONE STEP AHEAD.

Vermögenslage (Kurzfassung in m€)

	2023/24	%	2022/23	%
Anlagevermögen	11,4	41	11,8	36
Vorräte	10,8	39	13,3	40
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2,9	10	4,8	15
Liquide Mittel u. Ford. geg. Verb.U. aus F&C	2,2	8	2,8	8
Sonstiges Umlaufvermögen, latente Steuern und ARA	0,5	2	0,3	1
Bilanzsumme	**27,8**	**100**	**33,0**	**100**
Eigenmittel	15,8	57	16,1	49
Rückstellungen	5,5	20	6,0	18
Verbindlichkeiten	6,2	22	10,6	32
Investitionszuschüsse	0,3	1	0,3	1
Bilanzsumme	**27,8**	**100**	**33,0**	**100**

Nach den Wachstumsinvestitionen der vergangenen Jahre ist mit Beginn dieses Wirtschaftsjahres als auch für die nächsten Wirtschaftsjahre Konsolidierung vorgesehen, wodurch die Neuinvestitionen unter oder maximal auf Höhe der Abschreibungen liegen werden.

Der durchschnittliche Mitarbeiterstand im Geschäftsjahr 2023/24 (einschließlich Lehrlinge) betrug 147,5 Mitarbeiter und lag damit um 6,5 Mitarbeiter über dem Vorjahresniveau. Aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Lage steigt die durchschnittliche Anzahl an Zeitarbeitern von durchschnittlich 22 Arbeitnehmern im Vorjahr auf 24 Arbeitnehmer.

1.5. Forschung und Entwicklung

Die F&E-Aktivitäten erfolgen in enger Abstimmung mit der F&E-Koordination der voestalpine High Performance Metals GmbH sowie den Schwestergesellschaften innerhalb der voestalpine High Performance Metals Division.

Der Fokus lag im vergangenen Geschäftsjahr weiterhin auf der Produkt- und Prozessentwicklung gezogener Spezialprofile für einen in Europa ansässigen Kunden. Im Rahmen dieses Schwerpunkts wurden die bestehenden Maschinen und Anlagen evaluiert, um die Produktivität bei konstanter Qualität zu steigern.

Ein weiterer Schwerpunkt lag in der Optimierung von patentierten Industriemessern für die Holzplattenindustrie durch Werkstoffupgrades und Adaptierung der Wärmebehandlungsparameter, um Standzeiten zu erhöhen.

voestalpine
ONE STEP AHEAD.

Um eine nachhaltige CO2-arme Erzeugung von Spezialprofilen gewährleisten zu können, ist die voestalpine BÖHLER Profil GmbH Teil des Forschungsprojekts „Greensteel" der High Performance Metals Division.

Stetige Produkt(weiter)entwicklungen sind die Basis für langjährige partnerschaftliche Beziehungen. Dies ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor des Unternehmens und bietet zudem einen maßgeblichen Mehrwert für Kunden.

Der gesamte F&E-Aufwand betrug im Geschäftsjahr 2023/24 k€ 685,5.

1.6. Risiko-Management

Das Risk-Management System der voestalpine BÖHLER Profil GmbH ist vollständig in die Systemstruktur der voestalpine AG eingebettet. In diesem ist ein striktes jährliches Controlling der risikorelevanten Prozesse sowie des wirtschaftlichen Umfeldes vorgesehen und dem Vorstand gegenüber berichtspflichtig.

Insbesondere evaluiert man im Zuge dieses Prozesses mögliche Liquiditäts-, Währungs-, Preisänderungs- und Zinsrisiken sowie deren Gegensteuerungsmaßnahmen.

Zur Absicherung der Wechselkursrisiken werden derivative Finanzinstrumente (Devisentermingeschäfte) eingesetzt.

Betreffend dem Preisänderungsrisiko ist im Bereich Vormaterial aufgrund der Legierungskomponenten im Normalfall keine Fixpreisvereinbarung möglich. Die Lieferanten verrechnen einen Standardpreis sowie monatlich schwankende Legierungspreise zum Zeitpunkt der Lieferung. Grundsätzlich wird versucht, ähnliche Vertragsvereinbarungen auch mit den Kunden zu erreichen.

1.7. Managementsysteme

Von 20. bis 23. November 2023 fand ein Überwachungsaudit für die Normen ISO 9001:2015 und EN 9100:2018 statt.

Weiters wurde von 4. bis 7. Dezember 2023 das Rezertifizierungsaudit für die Bereiche Arbeitssicherheit, Energie und Umwelt absolviert, dieses umfasste die Normen ISO 50001:2018, ISO 45001:2018 und ISO 14001:2015.

Beide Audits konnten ohne Abweichungen abgeschlossen werden.

1.8. Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft hat keine Zweigniederlassungen.

voestalpine
ONE STEP AHEAD.

2. Ausblick und Entwicklung

Die Auftragslage ist auf einem sehr guten Niveau. Die Zahl der Baubeginne in Amerika, die maßgeblich die Kunden im Industriemesserbereich beeinflusst, ist konstant und aufgrund weiterer Marktanteilszugewinne kann im Bereich Industrial Knives weiterhin von stabilen Bedarfen ausgegangen werden.

Auch im Verkaufsbereich Engineered Profiles wird weiterhin mit beständigen Verkaufsmengen aufgrund der Umsetzung einiger wachstumsrelevanter Projekte gerechnet.

Für die Kunden in der Luftfahrtindustrie werden Spezialprofile für Triebwerksbauteile aus Nickelbasislegierungen sowie Strukturbauteile produziert. Auch in diesem Industriesegment werden weiterhin konstante Abnahmemengen erwartet.

Allgemein rechnet die voestalpine BÖHLER Profil GmbH auch im folgenden Wirtschaftsjahr mit stabilen Bedarfen.

Bruckbach, 23. Mai 2024

Geschäftsführung

Dipl.-Ing. Rupert Rotter-Stocker, MBA

Dipl.-Wirtschaftsing. (FH) Jörg Wagner, MBA, MBL

voestalpine
ONE STEP AHEAD.