


Wo Berge sich erheben.



Halbjahresbericht 2003

Sehr geehrte Aktionärinnen
Sehr geehrte Aktionäre

Das im ersten Semester erarbeitete Betriebliche Ergebnis beträgt CHF 10.4 Mio. (2002: CHF 2.6 Mio.)

Weiterhin schwieriges konjunkturelles Umfeld

Die für unsere Stahlprodukte wichtigen Kundensegmente wie Bau-, Automobil-, Apparate- und Maschinenindustrie zeigten keine Anzeichen eines Aufschwungs. Dass sich die Rohstahlproduktion in der EU trotzdem um 1.9% erhöhte, ist auf Lagerzyklen zurückzuführen. Wir konnten unsere beiden Stahl- und Walzwerke in Emmenbrücke und Gerlafingen voll auslasten. Die Rohstahlerzeugung haben wir gegenüber dem Vorjahr um 5% gesteigert. Wir haben keine Knüppel mehr zugekauft und konnten damit die entsprechende Wertschöpfung im eigenen Haus erbringen.

	1. Sem. 2003	1. Sem. 2002
Absatzmengen in '000 Tonnen	602.6	595.5

Die Schrottpreise sind in den ersten Monaten des laufenden Jahres aufgrund diverser internationaler Einflüsse stark gestiegen. Wir konnten die Preise für unsere Fertigprodukte nur phasenverzögert erhöhen. Damit mussten wir vorübergehend eine Margenverengung in Kauf nehmen. Erfreulicherweise hat der Euro in den letzten Wochen gegenüber dem Schweizer Franken an Wert gewonnen. Dies wirkt sich derzeit bei unserem währungssensiblen Geschäft positiv auf die Erlöse und damit die Ergebnisse aus. Die Erdgaspreise haben sich nach den durch den Irak-Konflikt verursachten Aufschlägen wieder etwas zurückgebildet.

Swiss Steel Gruppe: Besseres Ergebnis als im Vorjahr

Trotz des schwierigen konjunkturellen Umfeldes und der teureren Rohmaterialbeschaffung ist es uns gelungen, das finanzielle Resultat gegenüber der Vorjahresperiode deutlich zu verbessern. Dies ist vor allem zurückzuführen auf die Ausweitung der Produktionsmengen, die Verbesserung des Produktemix sowie auf das rigorose Kostencontrolling. Wir haben unsere Kosten im Griff. Mitgeholfen hat auch der höhere Wert des Euro.

Unsere Nettoverkaufserlöse sind im ersten Halbjahr 2003 gegenüber dem ersten Semester 2002 um 12.8% auf CHF 344.8 Mio. gestiegen. Wie bereits in den Vorjahren konnten wir die durch uns beeinflussbaren spezifischen Produktionskosten weiter senken. Das Betriebliche Ergebnis beträgt CHF 10.4 Mio. (2002: CHF 2.6 Mio.). Dies entspricht 3.0% der Nettoverkaufserlöse.

Im ersten Halbjahr erwirtschafteten wir ein Konzernergebnis von CHF 7.4 Mio. (2002: CHF -1.2 Mio.).

Die Bilanzsumme liegt mit CHF 448.7 Mio. über Vorjahresniveau (2002: CHF 420.5 Mio.). Die Nettofinanzschulden betragen CHF 128.9 Mio. (2002: CHF 109.2 Mio.).

Aussichten für den Abschluss 2003

Nachdem der Bestellungseingang in den ersten Monaten des laufenden Jahres hoch war, hat er sich in den letzten Wochen etwas abgeschwächt. Die weitere Entwicklung unseres Geschäftsganges hängt weitgehend vom Konjunkturverlauf in unseren Hauptabsatzmärkten ab. Die entsprechenden Aussichten sind derzeit schwierig abzuschätzen. Aufgrund des bisher erzielten Ergebnisses gehen wir davon aus, dass das Ergebnis 2003, sofern nicht unerwartete Ereignisse eintreten, über den Vorjahreswerten liegen wird.

Stahl Gerlafingen AG: Erfolgreiche Strategieumsetzung

Der Absatz von Bau- und Betonstahl lag im ersten Halbjahr 2003 über unseren Erwartungen. Sowohl im Segment Betonstahl als auch bei Flach- und Breitflachstählen konnten wir eine erfreuliche Mengensteigerung erreichen. Bei den Armierungsmatten mussten wir auf Grund der schwachen Nachfrage im Hochbau eine Einbusse hinnehmen. Unsere Strategie setzen wir weiterhin konsequent um. Die Marktführerschaft bei Betonstahl in der Schweiz wird weiter ausgebaut, insbesondere durch die Produktionserhöhung im Ringcenter. Im ersten Halbjahr 2003 waren das Stahl- und Walzwerk wie auch das Ringcenter voll ausgelastet.

Die neuesten Konjunkturdaten ergeben ein gemischtes Bild. Als Silberstreifen am Konjunkturhorizont sind die Abschwächung des Schweizerfrankens zum Euro wie auch die höheren Verkaufspreise zu erwähnen. Auf der anderen Seite bereitete uns der stark gestiegene Schrottpreis Sorgen. Eine zeitweise Verknappung dieses Rohstoffes führte zu dieser für die Stahlindustrie ungünstigen Entwicklung. Eine Überwälzung der Mehrkosten auf die Verkaufspreise war nur mit zeitlicher Verzögerung möglich.

Mit der Vergrößerung des Abstichgewichtes und dem Einbau eines leistungsstärkeren Transformators im Stahlwerk werden in den nächsten Monaten die Produktionskapazitäten erhöht. Gleichzeitig schreitet die etappenweise Modernisierung des Grobwalzwerkes planmässig voran.

Eine Konjunkturerholung in Europa können wir aller Voraussicht nach erst ab 2004 erwarten. Eine genaue Einschätzung der europaweiten Entwicklung des Stahlsektors ist deshalb nur bedingt möglich. Im 4. Quartal 2003 erwarten wir jedoch eine leichte Belebung der Nachfrage. Mit qualitativ hochstehenden Produkten und einem einwandfreien Kundenservice wollen wir auch weiterhin bleibende Werte für unsere Kunden schaffen.

von Moos Stahl AG: Solider Auftragseingang im ersten Halbjahr.

Die Erschliessung neuer Märkte und Kunden konnte weiter vorangetrieben werden. Die Produktionsmenge von Spezialstählen übertraf im ersten Semester das Budget deutlich. Die Auslastung der beiden Produktionsbetriebe Stahl- und Walzwerk lag auf hohem Niveau: die belegten 16 Wochen-Schichten im Walzwerk mit drei Produktionsequipen waren voll ausgelastet. Die Kundenaufträge konnten nur dank der Flexibilisierungsvereinbarung mit unseren Mitarbeitern mit einigen Zusatzschichten befriedigt werden. Getrübt wurde das Ergebnis allerdings durch die im letzten Quartal 2002 anziehenden Schrottpreise, welche bis Ende April 2003 ein historisches Hoch erreichten, im Mai auf diesem Niveau verharrten und erst im Juni wieder einen Abschlag erfuhren. Die erzielten Preisaufschläge für unsere Produkte konnten mit den Schrottpreiserhöhungen nicht mithalten. Unsere Marge liegt deshalb noch unter dem budgetierten Wert. Der Wechselkurs des Euro zum Schweizerfranken hat sich in der ersten Jahreshälfte deutlich verbessert. Dies trägt zum guten Halbjahresergebnis bei.

Im Walzwerk werden in diesem und im nächsten Jahr Investitionen getätigt, um die von unserer Kundschaft geforderten höheren Ringgewichte herzustellen. Im Produktionsprozess und in den Abläufen werden Massnahmen getroffen, um den steigenden Qualitätsansprüchen folgen und im hart umkämpften Markt auf Bedürfnisse und Veränderungen rasch und flexibel reagieren zu können. Unsere Kunden sollen sich mit unseren Stählen weiterhin auf einen sicheren Wert verlassen dürfen.

Die Wirtschaftsprognosen in unseren europäischen Märkten sehen für das zweite Semester nicht sehr positiv aus. Durch Synergien in der Partnerschaft mit unseren neuen Hauptaktionären wollen wir dieser Herausforderung begegnen.

Steeltec: Die Krise zur Chance nutzen

Im ersten Semester 2003 haben wir gut gearbeitet: Sowohl beim Umsatz wie beim Ertrag haben wir leicht zugelegt. Der Kostendruck unserer Kunden aus der Automobil-Industrie gab unseren Anstrengungen Rückenwind, hochwertige Sonderstähle weiter zu entwickeln und erfolgreich zu verkaufen. Hochwertiger Stahl ist zwar teurer, der Mehrpreis kann jedoch in vielen Fällen durch Einsparungen in den Produktionsprozessen mehr als wettgemacht werden.

Der Verlagerung von Standardgütern zu Sonderstählen haben wir mit unseren anlagentechnischen Weiterentwicklungen Rechnung getragen. Mit Investitionen in die Produktionsanlagen hochwertiger Stähle konnten wir unsere Lieferfähigkeit vergrössern.

Das seit einigen Jahren vorangetriebene Projekt Leistungsmarketing trägt Früchte. Das Bestreben, jedem einzelnen Kunden sowohl mit Produkten wie mit Dienstleistungen massgeschneiderte Lösungen anzubieten, erhöht den Kundennutzen und verbessert auch unsere eigene Rentabilität.

Voraussetzung dafür ist eine durchgängige, effektive Kommunikation innerhalb der ganzen Gruppe, die durch die neu installierten, prozessorientierten Systeme möglich gemacht wird. Die zahlreichen Schulungen und die Auseinandersetzung mit gemeinsam zu erfüllenden Aufgaben stärkte die Leistungsfähigkeit unserer Mannschaft. Wir sind stolz darauf, auf fähige und hoch motivierte Mitarbeiter zählen zu können.

Mit Sicherheit wird uns das zweite Halbjahr eine ganze Anzahl neuer Herausforderungen bringen. Dank unserer Fokussierung auf Sonderstähle und den sich immer deutlicher abzeichnenden Effektivitätsverbesserungen als Folge der Investitionen der jüngsten Vergangenheit glauben wir, diese bewältigen zu können. Wir rechnen weiterhin mit einer stabilen Auslastung.

Mit industrieller Partnerschaft in eine erfolgreiche Zukunft

Wie Ende Mai 2003 mitgeteilt, haben Schmolz + Bickenbach AG und Gebuka AG die bisher von den beiden Grossbanken CS und UBS gehaltene Aktienmehrheit an unserer Gesellschaft übernommen. Damit konnte eine industrielle Partnerschaft begründet werden, die ein bedeutendes Synergiepotential beinhaltet. Die drei Partner ergänzen sich in verschiedener Hinsicht in idealer Weise. Für Swiss Steel ergibt sich die Möglichkeit, mit Schmolz + Bickenbach einen grossen Kunden von Walzstahl sowohl für dessen Weiterverarbeitungsbetriebe als auch dessen Handelsaktivitäten zu gewinnen. Wir werden im weiteren die Vertriebskanäle unserer Partner für die Erschliessung zusätzlicher Märkte speziell auch in Osteuropa nutzen. Wir haben nach Vertragsabschluss eine Projektorganisation zur Bearbeitung der erkennbaren Synergieprojekte aufgestellt. In Teams, die sich aus Personen der verschiedenen Gesellschaften zusammensetzen, werden die möglichen Massnahmen erarbeitet und anschliessend rasch zur Umsetzung freigegeben. Erste positive Auswirkungen ergeben sich noch in diesem Jahr.

Wir sind überzeugt, mit der eingegangenen Verbindung eine optimale Lösung für die zukünftige Entwicklung der Swiss Steel gefunden zu haben. Sie wird sich positiv auf die Ergebnissituation unserer Gesellschaft auswirken. Sie trägt damit auch zur Sicherung der beiden Produktionsstandorte in Emmenbrücke und Gerlafingen mit ihren fast 1300 Mitarbeitern bei.



Benedikt Niemeyer
Präsident des Verwaltungsrates



Marcel Imhof
Vorsitzender der Gruppenleitung

12. August 2003

Swiss Steel Konzernrechnung – 1. Halbjahr

Konzernerfolgsrechnung

	1.1.-30.6.03	1.1.-30.6.02
<small>(in Mio. CHF)</small>		
Nettoverkaufserlös	344.8	305.8
Veränderung Halb- und Fertigfabrikate/Währungsergebnis	8.1	-7.4
Gesamtleistung	352.9	298.4
Materialaufwand	-183.4	-144.9
Bruttogewinn	169.5	153.5
Hilfs- und Betriebsstoffe	-21.0	-18.8
Energieaufwand	-32.5	-30.7
Personalaufwand	-61.4	-60.8
Übriger Betriebs- und Verwaltungsaufwand	-29.4	-26.8
Übriger Betriebsertrag	0.2	0.3
Total Betriebsaufwand netto	-144.1	-136.8
Betrieblicher Cash Flow	25.4	16.7
Betriebliche Abschreibungen	-15.0	-14.1
Betriebliches Ergebnis	10.4	2.6
Finanzerfolg	-2.5	-3.1
Betriebsfremder Erfolg	-1.2	-0.9
Unternehmensergebnis vor a.o. Posten und Steuern	6.7	-1.4
Gewinn aus Veräusserung von Sachanlagen	1.0	0.0
Ausserordentlicher Erfolg	0.5	0.4
Unternehmensergebnis vor Steuern	8.2	-1.0
Ertragssteuern	-0.8	-0.2
Konzernergebnis	7.4	-1.2

Nächste Termine:

Bekanntgabe Jahresabschluss 2003 10. März 2004

Generalversammlung 22. April 2004

Konzernbilanz

	30.06.2003	31.12.2002	30.06.2002
<small>(in Mio. CHF)</small>			
Nicht betriebliche Immobilien	1.5	2.0	4.0
Betriebliche Sachanlagen	182.8	190.4	191.6
Finanzanlagen	8.4	10.4	8.7
Total Anlagevermögen	192.7	202.8	204.3
Vorräte	112.8	103.7	94.0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	130.0	91.7	104.7
Andere Forderungen	8.6	13.2	8.4
Liquide Mittel	4.6	9.1	9.1
Total Umlaufvermögen	256.0	217.7	216.2
Total Aktiven	448.7	420.5	420.5
Aktienkapital	137.7	137.7	137.7
Neubewertungsreserven	0.7	0.7	2.2
Gewinnreserven	56.9	48.9	45.0
Total Konzerneigenkapital	195.3	187.3	184.9
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	93.1	94.8	88.8
Langfristige Rückstellungen	1.9	2.4	2.1
Total langfristiges Fremdkapital	95.0	97.2	90.9
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	47.9	47.1	37.7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	76.7	69.6	67.0
Kurzfristige Rückstellungen	19.9	11.6	19.0
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten	13.9	7.7	21.0
Total kurzfristiges Fremdkapital	158.4	136.0	144.7
Total Fremdkapital	253.4	233.2	235.6
Total Passiven	448.7	420.5	420.5

Konzernmittelflussrechnung

	1.1.–30.6.03	1.1.–30.6.02
<small>(in Mio. CHF)</small>		
Konzernergebnis	7.4	-1.2
Abschreibungen	15.0	14.1
Veränderung Rückstellungen	7.8	7.2
Veränderung übrige nicht cashwirksame Positionen	-0.9	0.0
Cash Flow vor Veränderung betriebliches Nettoumlaufvermögen	29.3	20.1
Veränderung Vorräte	-9.1	11.8
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-38.2	-28.4
Veränderung andere Forderungen	3.9	3.3
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.1	10.3
Veränderung andere kurzfristige Verbindlichkeiten	6.2	9.4
Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit	-0.8	26.5
Investitionen in Sachanlagen	-7.2	-7.3
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	1.5	0.0
Übrige Veränderung Finanzanlagen	2.7	0.1
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	-3.0	-7.2
Free Cash Flow *	-3.8	19.3
Veränderung Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	-1.7	-5.4
Veränderung Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	0.8	-10.4
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	-0.9	-15.8
Einflüsse aus Währungsumrechnung	0.2	0.1
Veränderung der liquiden Mittel	-4.5	3.6
Liquide Mittel am 1.1.	9.1	5.5
Liquide Mittel am 30.6.	4.6	9.1
Veränderung der liquiden Mittel	-4.5	3.6

* Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit

Informationen nach Wirtschaftsräumen

(in Mio. CHF)		Netto- verkaufserlös 1.1.–30.6.	Betriebliche Investitionen 1.1.–30.6.	Personalbestand (Stellen) 30.6.
Schweiz	2003	118.0 (34.2%)	7.1	1'223 (96.1%)
	2002	126.3 (41.3%)	7.3	1'222 (96.0%)
Westeuropa	2003	226.8 (65.8%)	0.1	49 (3.9%)
	2002	179.5 (58.7%)	0.0	51 (4.0%)
Total	2003	344.8 (100%)	7.2	1'272 (100%)
	2002	305.8 (100%)	7.3	1'273 (100%)

