

Das Portfolio im Überblick

	Austrian Airlines AG¹	BÖHLER-UDDEHOLM AG¹	OMV AG¹	Telekom Austria AG¹
Tätigkeitsbereich	Österreichischer National Carrier, Linien-, Charter-, Frachtgeschäft	Weltweit führendes Edelstahlunternehmen	Führender Erdöl- und Erdgaskonzern Zentral- und Osteuropas	Größter Telekommunikationsanbieter Österreichs
ÖIAG-Anteil (%)	39,7	25,0	35,0	47,2
Kurs per Ultimo 2002 (EUR)	6,90	44,13	93,58	9,65
Umsatz 2002 ² (EUR Mio)	2.204,4	1.441,2	7.079,4	3.908,2
EBIT 2002 ² (EUR Mio)	41,4	111,9	494,8	323,5
Ergebnis vor Steuern 2002 ² (EUR Mio)	4,2	82,1	473,9	43,8
Dividende pro Aktie 2002 ² (EUR)	–	2,3	3,5	–
Dividende 2002 ² (EUR Mio)	–	24,1	94,0	–
Mitarbeiter 2002 ² (Durchschnitt)	7.358	9.296	5.748	15.714
¹ Börsennotiert				
² voestalpine AG: Geschäftsjahr 2002/2003 (1. April 2002 – 31. März 2003)				
³ EGT				
⁴ Angabe bei nicht börsennotierten Gesellschaften nicht sinnvoll				
⁵ Anzahl per 31. Dezember 2002				

voestalpine AG ¹	VA Technologie AG ¹	ÖIAG-Bergbau- holding AG	Österreichische Post AG	Österreichische Postbus AG
Produktion und Veredelung von Stahl, Engineering und Verarbeitung	Globales Technologie- und Serviceunternehmen	Branchenholding für die Bergbauaktivitäten der ÖIAG	Österreichs führender Dienstleister in der Postbeförderung	Größtes österreichisches Busunternehmen
34,7	24,0	100,0	100,0	100,0
23,15	15,50	–	–	–
4.391,9	3.872	65,8	1.571,7	199,3
223,0	83,3	3,6	–7,6	–4,8
122,0	–90,7	8,1	–1,9	–5,0 ³
1,2	–	⁴	⁴	⁴
47,4	–	3,2	36,3	–
21.738	17.725 ⁵	419	29.558	2.807

Austrian Airlines AG

Kennzahlen Austrian Airlines	2001	2002	
Umsatz (EUR Mio)	2.095,6	2.204,4	↗
EBITDA (EUR Mio)	135,8	384,6	↗
EBIT (EUR Mio)	-88,9	41,4	↗
Ergebnis vor Steuern (EUR Mio)	-164,1	4,2	↗
Jahresüberschuss/-fehlbetrag (EUR Mio)	-166,0	42,8	↗
Dividende (EUR Mio)	-	-	-
Dividende pro Aktie (EUR)	-	-	-
Investitionen in Sachanlagen (EUR Mio)	400,4	248,7	↘
Bilanzsumme (EUR Mio)	4.157,7	3.829,4	↘
Eigenkapital (EUR Mio)	529,1	557,0	↗
Nettoverschuldung ¹ (EUR Mio)	1.787,9	1.617,5	↘
Gearing (%)	337,9	290,4	↘
ROCE (%)	-3,5	3,1	↗
Mitarbeiterstand auf Vollzeitbasis	7.954	7.358	↘

¹ Die Nettoverschuldung entspricht dem in der Kennzahl Gearing (Nettoverschuldung i.V. zum Eigenkapital) verwendeten Zähler (somit langfristige verzinsliche und langfristige sonstige Verbindlichkeiten abzgl. liquide Mittel, diese wiederum definiert als liquide Mittel i.e.S. plus Wertpapiere des Umlauf- sowie des Anlagevermögens)

Das Unternehmen

Austrian Airlines,
Lauda Air,
Tyrolean Airways

Mit den drei Fluggesellschaften Austrian Airlines, Lauda Air und Tyrolean Airways vereint die Austrian Airlines Group praktisch den gesamten österreichischen Flugmarkt in einer dynamischen, qualitätsorientierten Gruppe. Im Einklang mit den Anforderungen ihrer Kunden deckt die Gruppe sämtliche Leistungssegmente der Luftfahrtindustrie – vom Linien- und Charterverkehr bis hin zum Frachtverkehr – ab.

Marktführer
mit exzellenter
Qualität

Als klarer Marktführer in ihrem Heimmarkt Österreich ist die Austrian Airlines Group bekannt für ihre hervorragende Produktqualität, freundlichen Service und erstklassigen Komfort. Ihr hohes Qualitätsniveau wird von Kunden aus aller Welt überaus geschätzt und durch zahlreiche internationale Auszeichnungen eindrucksvoll bestätigt.



ÖIAG-Anteil
39,7 %

Seit März 2000 ist die Austrian Airlines Group Mitglied der Star Alliance, der weltweit größten und erfolgreichsten globalen Fluglinien-Allianz. Gemeinsam mit ihren Partnern in dieser Allianz bietet sie ihren Kunden Verbindungen zu rund 630 Städten in rund 125 Ländern.

Mitglied in der
Star Alliance

Als an der Wiener Börse notierte Gesellschaft mit einer Betriebsleistung von rund EUR 2,4 Mrd und etwa 7.300 MitarbeiterInnen ist die Austrian Airlines Group ein wichtiger Wirtschaftsfaktor in Österreich.

Highlights 2002

- Strategische Neuausrichtung zeigt Wirkung
- Turnaround erfolgreich eingeleitet
- Offensiver Marktauftritt bringt Marktanteilsgewinne
- Produktion und Beförderungsleistung steigen gegenüber 2001
- Investitionsstopp und Sparkurs bringen Aufwandsreduktion
- EBIT deutlich verbessert: EUR 41,4 Mio nach EUR -88,9 Mio
- Positives Ergebnis vor Steuern: EUR 4,2 Mio nach EUR -164,1 Mio
- Net Gearing von 337,9 % auf 290,4 % reduziert

Strategie

Absolute Wertorientierung

Auf Grundlage ihrer neuen Konzernstrategie, deren zentrale Forderung in der absoluten Wertorientierung aller Tätigkeiten besteht, nutzt die Austrian Airlines Group nach Bereinigung ihrer strukturellen Defizite ihre Marktchancen aktiv und konsequent.

Konzentration auf Nischen

Sie konzentriert sich dabei auf zwei Marktnischen: Den West-Ost/Ost-West-Transfer, in dem sie bereits heute eine führende Position einnimmt, sowie einen Ausbau der profitablen Flüge von bzw. nach Österreich. Unterstützt wird dies von der Einbettung in die Star Alliance, der effizienten Drehscheibe Wien und einer klaren Kompetenzaufteilung in Form eines Production Company Concept.

Weitere positive Aspekte der Positionierung der Gruppe bestehen in ihrer exzellenten Produkt- und Servicequalität, ihrer jungen Flotte, einem attraktiven Streckennetz mit Fokus auf den Regionen Europa und Asien sowie ihrem 66 %-Marktanteil auf der hoch effizienten Drehscheibe Flughafen Wien.

Gegenüber ihren Aktionären fühlt sich die Gruppe zu nachhaltigem Unternehmenserfolg verpflichtet. Als maßgebliche Messgrößen für die konsequente Wertorientierung der Austrian Airlines Group wurden die jährliche Verbesserung des Cash Value Added (CVA) und der Return on Total Gross Assets (ROTGA) definiert.

Geschäftsentwicklung 2002

Etwas mehr als ein Jahr nach ihrer Implementierung erweist sich die neue Strategie als erfolgreich, die ehrgeizigen Ziele der Austrian Airlines Group wurden z.T. bereits übertroffen. Dank ihrer starken Positionierung trotzte die Gruppe der Nachfrageschwäche des Jahres 2002 und konnte ihre Ergebnisse gegenüber dem Vorjahr massiv verbessern.

Der Austrian Airlines Group ist es damit gelungen, die allgemeine Krise der internationalen Airline-Industrie für einen erfolgreichen Turnaround zu nutzen. Meilensteine dieses Wandlungsprozesses waren die Implementierung der neuen Unternehmensstrategie, die Verankerung eines "New Spirit" – verstanden als Kulturwandel in Richtung Eigeninitiative und -verantwortung für die gesamte Gruppe – sowie die Sanierung der Finanzen.

So stiegen die Flugumsätze 2002 um 7,6 % auf EUR 2.055,2 Mio, das EBIT hat sich gegenüber 2001 um EUR 130,3 Mio auf EUR 41,4 Mio erhöht, und die Einheitskosten sanken um ca. 2,9 %. Das Eigenkapital zeigte 2002 einen Zuwachs auf EUR 557,0 Mio, während sich das Net Gearing von 337,9 % auf 290,4 % verbesserte.

Auch die relative Kursentwicklung der Austrian Airlines Aktie – sie outperformte den für ihre Peer Group relevanten MSCI Europe Airlines-Index im Jahr 2002 klar – spiegelte diese positive Tendenz wider.

Ausblick 2003

Die Umfeldbedingungen im Geschäftsjahr 2003 – geprägt durch die weltweite konjunkturelle Unsicherheit, den Irak-Konflikt sowie SARS (Schweres Akutes Respiratorisches Syndrom) – stellen eine Herausforderung für die gesamte Airline-Branche dar und bewirkten insgesamt einen Nachfragerückgang. Nach der erfolgreichen Einleitung des Turnaround im Geschäftsjahr 2002 peilt die Austrian Airlines Group daher für 2003 weitere umfangreiche Kostensenkungs- und Ertragssteigerungsprogramme an. Nach wie vor konzentriert sich die Gruppe dabei auf ihre beiden Marktnischen: Flüge von und nach Österreich sowie den West-Ost/Ost-West-Transfer.

Erfolgreicher Turnaround

Markante EBIT-Verbesserung

Weitere Ertragssteigerungs- und Kostensenkungsprogramme

BÖHLER-UDDEHOLM AG

Kennzahlen BÖHLER-UDDEHOLM	2001	2002	
Umsatz (EUR Mio)	1.509,4	1.441,2	▼
EBITDA (EUR Mio)	203,3	198,8	▼
EBIT (EUR Mio)	132,1	111,9	▼
Ergebnis vor Steuern (EUR Mio)	106,9	82,1	▼
Jahresüberschuss/-fehlbetrag (EUR Mio)	69,6	50,5	▼
Dividende (EUR Mio)	29,2	24,1	▼
Dividende pro Aktie (EUR)	2,7	2,3	▼
Investitionen in Sachanlagen (EUR Mio)	139,0	95,1	▼
Bilanzsumme (EUR Mio)	1.600,4	1.508,0	▼
Eigenkapital (EUR Mio)	640,9	609,0	▼
Nettoverschuldung (EUR Mio)	359,6	349,9	▼
Gearing (%)	55,5	55,3	▼
ROCE (%)	7,8	6,3	▼
Mitarbeiterstand auf Vollzeitbasis	9.298	9.296	▼



ÖIAG-Anteil
25,0 %

zulieferindustrie, Werkzeug- und Werkzeugmaschinenhersteller, Flugzeughersteller, Konsumgüter- und Elektronikindustrie, Holz- und Sägeindustrie, Textil- und Papierindustrie, Stahl- und Apparatebau sowie der Kraftwerks- und Anlagenbau. Hauptabsatzmärkte von BÖHLER-UDDEHOLM sind Europa, Amerika und Asien, der größte Einzelmarkt ist Deutschland.

Das Unternehmen

Weltweit
führendes
Edelstahl-
unternehmen

BÖHLER-UDDEHOLM ist ein weltweit führendes Edelstahl-Unternehmen und fokussiert ihr Geschäft auf die vier Divisionen High Performance Metals, Precision Strip, Welding Consumables und Special Forgings. Die Produktionsgesellschaften befinden sich in Österreich, Schweden, Deutschland, Belgien, USA, Brasilien und Mexiko.

Starke
Marktposition

BÖHLER-UDDEHOLM ist globaler Marktführer bei Werkzeugstahl, Bimetallband, Stanzmesserstahl, Rill- und Schneidlinien sowie Turbinenschaufeln für Gas- und Dampfturbinen. Bei Schnellarbeitsstahl ist das Unternehmen weltweit die Nummer zwei.

BÖHLER-UDDEHOLM vertreibt ihre Produkte und Serviceleistungen an rund 100.000 Kunden in rund 100 Ländern auf allen Kontinenten und ist in rund der Hälfte dieser Märkte auch mit eigenen Vertriebsgesellschaften präsent. Wichtigste Abnehmer sind die Automobil- und Automobil-

Umsatzstärkstes Produkt von BÖHLER-UDDEHOLM ist Werkzeugstahl. Damit ist das Unternehmen ein klassischer Nischenanbieter: Der weltweite Verbrauch von Werkzeugstahl entspricht etwa 0,1 % des gesamten globalen Stahlverbrauchs von jährlich rund 800 Mio t. Werkzeugstahl ist kein Massenprodukt; entscheidend sind Qualitätsmerkmale wie hohe Standfestigkeit und Härte, gute Zähigkeit und Druckfestigkeit, hoher Verschleißwiderstand, gute Polierbarkeit und hohe Korrosionsbeständigkeit.

Werkzeugstahl
umsatzstärkstes
Produkt

Strategie

BÖHLER-UDDEHOLM verfolgt eine klare Wachstumsstrategie. Neben organischem Wachstum durch interne Maßnahmen, etwa Investitionen in die Produktion oder die Stärkung des Vertriebsapparats, strebt der Konzern auch eine externe Expansion durch Akquisitionen oder Beteiligungen an. BÖHLER-UDDEHOLM plant hier sowohl vertikale Erweiterungen entlang der Wertschöpfungskette (Downstream) als auch horizontale Aktivitäten zum Ausbau von Marktanteilen. All

Klare Wachstums-
strategie

diese Maßnahmen zielen auf eine möglichst weitgehende Abkopplung vom klassischen Stahlzyklus ab, um auch in Phasen der konjunkturellen Schwäche die gute Marktposition auszubauen und die Ertragskraft zu stärken.

Neue Beteiligungen

Im Geschäftsjahr 2002 hat BÖHLER-UDDEHOLM in diesem Sinn Beteiligungen an asiatischen Stahlhändlern, einen 50 %-Anteil am dänischen Umformspezialisten Dan Spray A/S erworben sowie ein Joint Venture mit dem italienischen Schweißtechnikunternehmen Fileur S.A. gegründet. Diese gezielte Downstream-Strategie soll auch in den kommenden Jahren kontinuierlich fortgeführt werden. Wesentliches Augenmerk gilt dabei der Erhöhung der Härtereikapazität für hochlegierte Stähle primär im asiatischen Markt.

Highlights 2002

- Umsatz und Ergebnis durch schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen unter Niveau des Rekordjahres 2001
- EBIT liegt mit EUR 111,9 Mio leicht über angekündigter Bandbreite
- Profitabilität gegenüber Wettbewerb gut gehalten
- Vorräte beträchtlich reduziert
- Free Cash Flow deutlich erhöht und Gearing verbessert
- Attraktive Gesamtdividende trotz Reduktion der Bonusdividende

Geschäftsentwicklung 2002

Profitabilität auf hohem Niveau gehalten

In einem der wirtschaftlich schwierigsten Jahre der jüngeren Vergangenheit verzeichnete der BÖHLER-UDDEHOLM Konzern zwar einen Rückgang bei Umsatz und Ergebnis, konnte jedoch seine Profitabilität auf hohem Niveau halten.

Der Gesamtumsatz ging durch das gedämpfte konjunkturelle Umfeld im Geschäftsjahr 2002 von zuvor EUR 1.509,4 Mio um 5 % auf EUR 1.441,2 Mio zurück. Der Betriebserfolg vor Abschreibungen (EBITDA) verringerte sich von EUR 203,3 Mio um nur 2 % auf EUR 198,8 Mio. Dadurch konnte die EBITDA-Marge gegenüber

dem Vergleichsjahr von 13,5 % auf 13,8 % verbessert werden. Der Betriebserfolg (EBIT) schwächte sich von EUR 132,1 Mio um 15 % auf EUR 111,9 Mio ab. Die EBIT-Marge lag im Berichtsjahr damit bei 7,8 % im Vergleich zu den 8,8 % des Rekordjahres 2001.

EBIT-Marge von 7,8 %

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) erreichte 2002 EUR 82,1 Mio und blieb damit um 23 % unter dem Vergleichswert des Vorjahres von EUR 106,9 Mio. Der Jahresüberschuss nach Minderheiten reduzierte sich von EUR 69,6 Mio um 27 % auf EUR 50,5 Mio.

Damit erreichte der Gewinn pro Aktie für das Geschäftsjahr 2002 einen Wert von EUR 4,7 gegenüber EUR 6,3 im Vorjahr. Die Gesamtdividende von EUR 2,30 pro Aktie – sie umfasst eine unveränderte Basisdividende von EUR 2,00 pro Aktie und eine auf EUR 0,30 reduzierte Bonusdividende – entspricht einer Ausschüttungsquote von 47,8 % und einer attraktiven Dividendenrendite von 5,2 % (gemessen am Kurs zum Ultimo 2002).

Ausblick 2003

Bei einer zumindest im 1. Halbjahr 2003 anhaltend schwierigen Konjunktursituation rechnet BÖHLER-UDDEHOLM erst gegen Ende des Jahres mit einer leichten Entspannung in den für sie relevanten Absatzmärkten. Sie wird allerdings das Gesamtergebnis 2003 nur mehr geringfügig positiv beeinflussen können. Mit einem substantiellen Aufschwung rechnet das Management erst für das Geschäftsjahr 2004.

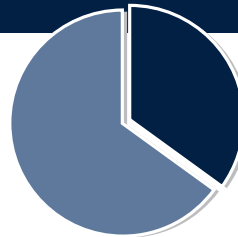
Anhaltend schwierige Konjunktursituation

Um dem insgesamt gedämpften Konjunkturfeld gegenzusteuern, wird BÖHLER-UDDEHOLM im Jahr 2003 jene Maßnahmen kontinuierlich fortsetzen, die schon im Vorjahr wichtige Aktivitätsschwerpunkte bildeten: Kostenreduktion, Produktivitätssteigerung, weitere Zurücknahme des Investitionsvolumens, Flexibilität im Personalbereich, Kapazitätsanpassungen sowie verstärkte Anstrengungen zur Penetration der Märkte.

Kostenreduktion, Produktivitätssteigerung

OMV AG

Kennzahlen OMV	2001	2002	
Umsatz (EUR Mio)	7.736,4	7.079,4	↘
EBITDA (EUR Mio)	943,5	834,1	↘
EBIT (EUR Mio)	609,7	494,8	↘
Ergebnis vor Steuern (EUR Mio)	569,7	473,9	↘
Jahresüberschuss/-fehlbetrag (EUR Mio)	381,7	322,2	↘
Dividende (EUR Mio)	115,7	94,0	↘
Dividende pro Aktie (EUR)	4,3	3,5	↘
Investitionen in Sachanlagen (EUR Mio)	391,8	589,4	↗
Bilanzsumme (EUR Mio)	5.771,5	6.148,8	↗
Eigenkapital (EUR Mio)	2.248,4	2.411,2	↗
Nettoverschuldung (EUR Mio)	385,9	477,6	↗
Gearing (%)	17	20	↗
ROCE (%)	14	11	↘
Mitarbeiterstand auf Vollzeitbasis	5.705	5.748	↗



ÖIAG-Anteil
35,0 %

eine Rentabilität des durchschnittlich eingesetzten Kapitals (ROACE) von 13 % zu erreichen. Die geografische Lage, das sehr gute Verständnis für die zentral- und osteuropäischen Märkte sowie motivierte MitarbeiterInnen sind Wettbewerbsvorteile, die für ein profitables Wachstum genutzt und durch konzernweite Effizienzsteigerung und Kostensteuerungssysteme unterstützt werden.

Größenmäßige
Verdopplung
bis 2008

Das Unternehmen

Führender
Erdöl- und
Erdgaskonzern in
Zentral- und Ost-
europa

Der OMV Konzern ist einer der führenden Erdöl- und Erdgaskonzerne in Zentral- und Osteuropa. Seine Geschäftsaktivitäten umfassen weltweite Explorations- und Produktionstätigkeiten, ein sehr effizientes Öl- und Erdgasversorgungssystem sowie ein umfassendes Tankstellennetz in Zentral- und Osteuropa. Weiters wird der weltweite Markt mit dem Kunstharz Melamin und Geotextilien sowie der zentral- und osteuropäische Raum mit Pflanzennährstoffen versorgt. Zusätzlich zu dem 25 %-Anteil am zweitgrößten europäischen Polyolefinproduzenten Borealis A/S hält OMV rund 10 % am ungarischen Mineralöl- und Gaskonzern MOL sowie 25,1 % am größten privaten Ölunternehmen in Rumänien, The Rompetrol Group NV.

Strategie

Oberstes strategisches Ziel des OMV Konzerns ist es, eine größenmäßige Verdopplung bis 2008 sowie

Konkret soll im Geschäftsfeld Marketing der Marktanteil im Donauraum auf 20 % verdoppelt werden, die Raffineriekapazitäten werden im Einklang mit diesem Wachstumsziel dimensioniert (R&M). Im Geschäftsbereich Exploration und Produktion (E&P) wird die Öl- und Erdgasproduktion auf 160.000 Barrel Öläquivalent/Tag ebenfalls verdoppelt. Im Geschäftsbereich Erdgas expandieren die Marketing- und Tradingaktivitäten in Österreich und den Nachbarstaaten, der Gasknoten Baumgarten wird entsprechend ausgebaut. Im vierten Geschäftsbereich Chemie soll der Melaminabsatz verdoppelt werden.

Ausbau in allen
vier Geschäfts-
bereichen

Highlights 2002

- Eines der erfolgreichsten Jahre in der Geschichte des Unternehmens
- E&P: Stärkung und Erweiterung des Portfolios, Ausweitung der Produktion auf 100.000 Barrel Öläquivalent/Tag
- R&M: Wachstum und gezielte Akquisitionen im Geschäftsfeld Marketing
- Erdgas: Vollständige Marktliberalisierung in Österreich

- Chemie: Baubeginn für die Melaminanlage in Deutschland
- Zukunftsweisende Wachstumsschritte durch neue Beteiligungen in E&P und R&M

Absatzsteigerungen möglich, die Preise lagen jedoch weit unter Vorjahresniveau.

Ausblick 2003

Auch in einem schwierigen Umfeld gelang es dem OMV Konzern im Jahr 2002, seine Möglichkeiten zu optimieren und sich so gut zu positionieren, dass den wirtschaftlichen Unsicherheiten des Jahres 2003 begegnet werden kann. Die ersten Schritte zur Erreichung des strategischen Ziels der Verdopplung des OMV Konzerns bis 2008 werden im Jahr 2003 sichtbar. So sollte sich die per Anfang 2003 getätigte Akquisition des internationalen E&P-Geschäfts der Preussag Energie GmbH von TUI AG mit einer zusätzlichen Produktionsmenge positiv auswirken. Anfang Februar wurden von der Deutsche BP AG 313 Tankstellen in Deutschland, Ungarn und der Slowakei, ein 45 %-Anteil am BAYERN-OIL-Raffinerieverbund sowie 18 % an der TAL-Erdölleitung erworben, um die Marktführerschaft in Zentral- und Osteuropa zu stärken. Auch die Ausweitung des R&M-Geschäfts wird sich 2003 fortsetzen. Im Geschäftsbereich Erdgas hingegen muss 2003 durch die Deregulierung des österreichischen Gastransportmarkts mit weiteren EBIT-Einbußen gerechnet werden. Trotz schwieriger Umfeldbedingungen, vor allem einem hohen Gaspreis, ist im Bereich Chemie ein ähnliches Ergebnis zu erwarten wie im Vorjahr.

Mehrere
erfolgreiche
Akquisitionen

Einbußen im
liberalisierten Gas-
markt

Steigerung von
Betriebserfolg und
Jahresüberschuss

Die Einschätzung für die wichtigsten Parameter wie Erdöl- und Gaspreise, Raffineriemargen oder Wechselkurse ist 2003 durch besonders hohe Volatilitäten geprägt. Insgesamt wird mit einer dem Vorjahr vergleichbaren Ölpreislandschaft gerechnet, der eine schwache Entwicklung des US-Dollar-Kurses gegenübersteht. Da sich die Raffinerie-Bulkmargen deutlich verbessern sollten, erwartet OMV aus heutiger Sicht für das Gesamtjahr 2003 insgesamt einen höheren Betriebserfolg und Jahresüberschuss.

Geschäftsentwicklung 2002

Herausfordernde
Markt-
bedingungen

Für die Mineralölbranche bestehen einige besonders wichtige Marktfaktoren, wie z.B. Rohölpreis, Dollarkurs oder Raffineriemarge, die den Ergebnisverlauf signifikant beeinflussen. Verglichen mit früheren Jahren zeigten einige dieser Faktoren 2002 eine deutliche Abschwächung. Ungünstige Währungseffekte bedingt durch den schwachen US-Dollar sowie die schlechtesten Raffineriemargen seit mehr als zehn Jahren bescherten der OMV herausfordernde Marktbedingungen, die deutliche Ergebnisrückgänge unvermeidbar machten. Das EBIT für 2002 sank vor diesem Hintergrund um 19 % auf EUR 495 Mio, was sich auch in einem Rückgang des Return on fixed assets auf 16 % widerspiegelte. Der Jahresüberschuss verringerte sich um 16 % auf EUR 322 Mio. Die Verzinsung des durchschnittlich eingesetzten Kapitals nahm ebenfalls von 14 % auf 11 % ab. Trotzdem konnte das Unternehmen den dritthöchsten Gewinn in seiner Unternehmensgeschichte erzielen.

Trotz Rückgang
dritthöchster
Gewinn der
Unternehmens-
geschichte

Die Ergebnisse der Geschäftsbereiche Raffinerien und Marketing (R&M), Exploration und Produktion (E&P) sowie Chemie zeigten 2002 gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang, wohingegen der Geschäftsbereich Erdgas im Berichtszeitraum eine EBIT-Verbesserung aufwies. In E&P konnte die durchschnittliche jährliche Produktion plangemäß um 7 % erhöht werden, neue Explorationslizenzen in Bulgarien und Pakistan sollen für künftiges Wachstum sorgen. In R&M zeigten die Raffineriemargen 2002 ein sehr niedriges Niveau, das sich erst im 4. Quartal verbesserte. Während des Jahres wurden vier Tankstellennetze in der Slowakei, in der Tschechischen Republik und in Deutschland erworben. Im Bereich Erdgas wurden die notwendigen Schritte zur vollständigen Liberalisierung umgesetzt, Anfang 2003 begann die EconGas GmbH als bedeutendster österreichischer Erdgaslieferant ihr operatives Geschäft. Im Geschäftsbereich Chemie waren deutliche

Zuwachs im
Bereich E&P

Telekom Austria AG

Kennzahlen Telekom Austria	2001	2002	
Umsatz (EUR Mio)	3.859,3	3.908,2	↗
EBITDA (EUR Mio)	1.474,8	1.514,6	↗
EBIT (EUR Mio)	158,1	323,5	↗
Ergebnis vor Steuern (EUR Mio)	-200,1	43,8	↗
Jahresüberschuss/-fehlbetrag (EUR Mio)	-104,6	12,8	↗
Dividende (EUR Mio)	-	-	-
Dividende pro Aktie (EUR)	-	-	-
Investitionen in Sachanlagen (EUR Mio)	812,2	662,4	↘
Bilanzsumme (EUR Mio)	7.727,3	8.534,3	↗
Eigenkapital (EUR Mio)	2.500,4	2.509,5	↗
Nettoverschuldung (EUR Mio)	3.282,1	3.204,3	↘
Gearing (%)	131,3	127,7	↘
ROCE (%)	2,7	5,6	↗
Mitarbeiterstand auf Vollzeitbasis	17.549	15.714	↘



ÖIAG-Anteil
47,2 %

Strategie

Wireline

- Fortsetzung des Erfolgskurses
- Fokussierung auf Kundenorientierung und Serviceführerschaft
- Ausschöpfung der Wachstumspotenziale neuer Technologien und Applikationen
- Maximale Kosteneffizienz durch Höchstmaß an operativer Leistung
- Ausbau der Spitzenposition im Wireline-Geschäft durch Vermarktung maßgeschneiderter Sprach- und Internetpakete
- Fortsetzung der Breitband-Aktivitäten zur Absicherung steigender Kundenbedürfnisse
- Stärkung der Marktposition im Bereich Media durch den Ausbau der Internetportaldienste

Wireless

- Ausbau der Position als Markt- und Innovationsführer
- Absicherung der Profitabilität durch Fokussierung auf Kundenwert
- Schaffung von Ressourcen für künftige Erlösquellen sowie Optimierung der Kosten- und Investitionsstruktur
- Erhöhung der Datenerlöse durch Entwicklung bedienerfreundlicher und marktnaher Applikationen
- Streamlining der Organisation und Fokus auf internationale Kooperationen
- Ausgewählte wertsteigernde Expansions-schritte in Südosteuropa

Das Unternehmen

Größtes Telekommunikationsunternehmen Österreichs

Telekom Austria ist mit einem Umsatz von EUR 3,9 Mrd und rund 15.000 MitarbeiterInnen das größte Telekommunikationsunternehmen Österreichs. Seit November 2000 notiert die Telekom Austria AG an der Wiener Börse und an der New York Stock Exchange.

Neue Organisationsstruktur: Wireline und Wireless

Die neu definierte Organisationsstruktur der Telekom Austria AG unterteilt das Unternehmen seit Beginn 2003 in zwei Bereiche: Der Wireline-Bereich umfasst die früheren Geschäftssegmente Festnetz, Datenkommunikation und Internet, der Wireless-Bereich die Mobilkommunikation. Über die österreichischen Grenzen hinweg ist Telekom Austria in Kroatien, Slowenien und Liechtenstein in der Mobilkommunikation und in Tschechien im Internetgeschäft tätig. Insgesamt vertrauen im In- und Ausland rund 3,1 Mio Kunden im Bereich Wireline und knapp 4,5 Mio im Bereich Mobilkommunikation auf Dienste der Telekom Austria Gruppe.

Highlights 2002

- Rückkauf des Minderheitsanteils der Telecom Italia Mobile an mobilkom austria
- Erfolgreiche Aktienplatzierung im November 2002 – Streubesitz steigt auf 38 %, Telecom Italia halbiert ihren Anteil auf 14,8 %
- Reorganisation der früheren Geschäftssegmente Festnetz, Datenkommunikation und Internet und Zusammenführung im Bereich Wireline
- Stärkung der Marktposition in allen Geschäftssegmenten, erstmals seit der Liberalisierung 1998 auch im Festnetz
- Deutliche Umsatz- und Ergebnissteigerung im Segment Mobilkommunikation
- Nettoverschuldung trotz Rückkaufs von mobilkom austria-Anteilen unter Vorjahresniveau
- Erstmals seit 1999 positives Nettoergebnis von EUR 12,8 Mio

Geschäftsentwicklung 2002

Umsatzzuwachs

Die zusammengefassten Umsatzerlöse der Telekom Austria stiegen 2002 auf vergleichbarer Basis (also unter Bereinigung der Vergleichszahlen 2001 um den Effekt der Anfang 2002 durchgeführten Saldierung der Transit-Erlöse und -Aufwendungen) um insgesamt 1,3 % auf EUR 3.908,2 Mio.

Deutliche EBIT-Steigerung

Primär durch das Wachstum im Mobilfunkgeschäft erhöhte sich das zusammengefasste EBITDA um 2,7 % auf EUR 1.514,8 Mio, das zusammengefasste EBIT verbesserte sich von EUR 158 Mio im Jahr 2001 auf EUR 323,5 Mio. Positiv wirkte sich hier u.a. die Reduktion der Wertminderungen, v.a. jener für den Firmenwert von Czech On Line, von zuvor EUR 145,1 Mio auf EUR 41,9 Mio im Jahr 2002 aus. Das im Vorjahr negative konsolidierte Nettoergebnis der Telekom Austria AG verbesserte sich im Geschäftsjahr 2002 auf einen Gewinn von EUR 12,8 Mio. Damit erhöhte sich das Ergebnis je Aktie auf EUR 0,03.

Als Resultat einer strikten Investitionskontrolle zeigen die Sachanlagenzugänge für das Geschäftsjahr 2002 einen Rückgang von 18,4 % auf EUR 662,4 Mio. Auf dieser Basis – und auf Grundlage der Verbesserung des operativen Ergebnisses – wurde die Nettoverschuldung zum 31. Dezember 2002 gegenüber dem Jahresende 2001 um EUR 77,9 Mio auf EUR 3.204,2 Mio gesenkt. Diese Reduktion konnte trotz der zur Finanzierung des 25,001 %-Anteils an mobilkom austria vom Unternehmen eingegangenen Verbindlichkeiten in Höhe von EUR 693,1 Mio erreicht werden.

Nettoverschuldung
gesenkt

Ausblick 2003

Nach den Rückgängen der vergangenen Jahre erwartet die Telekom Austria im Segment Wireline für 2003 dank intensiverer Marketingmaßnahmen und rigiden Kostenmanagements eine Stabilisierung der Umsatz- und Ertragsentwicklung. Im Segment Wireless ist auf Grund des Markteintritts von zusätzlichen Konkurrenten in Österreich mit einer Intensivierung des Wettbewerbs zu rechnen, auf die Telekom Austria bereits im abgelaufenen Jahr mit intensiven Marketinginitiativen reagiert hat. Rückläufig entwickeln werden sich auf Grund niedrigerer Tarife 2003 die Roaming-Erlöse. Obwohl im Segment Wireless insgesamt dennoch höhere Umsätze und Erträge erwartet werden, werden die Wachstumsraten damit nicht mehr an jene vergangener Jahre anschließen können.

Insgesamt strebt Telekom Austria für 2003 einen leichten Anstieg der Umsatzerlöse und des EBITDA an, der Nettoüberschuss sollte sich – nicht zuletzt durch die Vollkonsolidierung der Ergebnisse aus der Mobilkommunikation – gegenüber 2002 erhöhen. Dies sollte für 2003 auch wieder die Ausschüttung einer Dividende ermöglichen.

Zuwachs bei
Umsatz und EBITDA

voestalpine AG

Kennzahlen voestalpine	2001/2002 ¹	2002/2003 ¹	
Umsatz (EUR Mio)	3.353,7	4.391,9	↗
EBITDA (EUR Mio)	402,2	516,1	↗
EBIT (EUR Mio)	159,5	223,0	↗
Ergebnis vor Steuern (EUR Mio)	90,8	122,0	↗
Jahresüberschuss/-fehlbetrag (EUR Mio)	54,9	78,0	↗
Dividende (EUR Mio)	47,4	47,4	→
Dividende pro Aktie (EUR)	1,2	1,2	→
Investitionen in Sachanlagen (EUR Mio)	316,3	622,8	↗
Bilanzsumme (EUR Mio)	4.087,1	4.516,7	↗
Eigenkapital (EUR Mio)	1.563,7	1.785,9	↗
Nettoverschuldung (EUR Mio)	624,5	830,6	↗
Gearing (%)	39,9	46,5	↗
ROCE (%)	6,1	7,1	↗
Mitarbeiterstand auf Vollzeitbasis	17.129	21.738	↗

¹ Geschäftsjahr jeweils von 1. April bis 31. März des Folgejahres



ÖIAG-Anteil
34,7 %

einer Hand an. Ähnliches gilt für die division motion, die als Automobilzulieferer tätig ist. Dieser Bereich stellt seinen Kunden im Segment der Rohkarosserie sämtliche Kompetenzen – von Werkstoffen bis zu Verarbeitung und Assembling – zur Verfügung.

Mehr als 80 % des Konzernumsatzes werden im Export erzielt, wobei die Europäische Union den mit Abstand wichtigsten Markt darstellt.

Das Unternehmen

Produktion
und Veredelung
von Stahl

Die voestalpine-Gruppe ist als internationaler Konzern mit Sitz in Österreich in der Produktion und Veredelung von Stahl sowie im Engineering und der Verarbeitung von Stahl und anderen Werkstoffen zu Komponenten und Systemen tätig. Der Konzern umfasst derzeit weltweit mehr als 240 Beteiligungen.

Komponenten
und Systeme

Das Unternehmen zählt zu den führenden Lieferanten der europäischen Automobil-, Hausgeräte- und Eisenbahnindustrie. Der voestalpine-Konzern hat sich in diesen Bereichen einerseits als international erfolgreicher Anbieter qualitativ hochwertiger Nischenprodukte etabliert, andererseits zum Systemanbieter entwickelt, der seinen Kunden spezifische Komplettlösungen anbietet. So stellt beispielsweise die Division Bahnsysteme nicht nur – in diesem Qualitätssegment weltweit einzigartige – Produkte wie Schienen und Weichen her, sondern bietet auch Planung und Entwicklung von Bahnstrecken sowie Infrastrukturdienstleistungen (etwa Transport und Logistik) aus

Strategie

Im Jahr 2001 hat sich der voestalpine-Konzern organisatorisch und strategisch neu ausgerichtet. Im Wettbewerb mit den – teilweise ungleich größeren – Mitbewerbern im klassischen Stahlbereich lautet der Anspruch nicht, "mehr Stahl" zu erzeugen, sondern "mehr aus Stahl" zu machen und damit die Wertschöpfungskette entsprechend zu verlängern. Gegenüber traditionellen Stahlerzeugern bedeutet dies höhere Profitabilität sowie deutlich geringere Abhängigkeit von konjunkturellen Zyklen. Mit dieser strategischen Ausrichtung war eine neue Konzernstruktur mit vier operativen Einheiten verbunden: den Divisionen Stahl (Flachstahlerzeugung), Bahnsysteme (Komplettlösungen für den "stählernen Fahrweg"), motion (Automobilzulieferung mit Schwerpunkt Rohkarosserie) und Profilform (Spezialrohre und -profile).

Organisatorische
und strategische
Neuausrichtung:
vier Divisionen

"mehr aus Stahl"

Wachstum
in Richtung
Weiter-
verarbeitung

Das Wachstum in Richtung Weiterverarbeitung, das in den vergangenen beiden Jahren vorrangig durch Akquisitionen forciert wurde, spiegelt sich in der Umsatzstruktur bereits deutlich wider. Erstmals in der Konzerngeschichte wurde in dem mit 31. März 2003 zu Ende gegangenen Geschäftsjahr mehr als die Hälfte des Gruppenumsatzes von den Verarbeitungsdivisionen erzielt. Bis zum Geschäftsjahr 2005/2006 soll dieser Weg fortgesetzt und der Verarbeitungsanteil auf rund 60 % am Gesamtumsatz des voestalpine-Konzerns gesteigert werden.

Highlights 2002/2003

- Umsatz des voestalpine-Konzerns steigt um rund ein Drittel auf über EUR 4,3 Mrd
- Mit einem EBIT von deutlich mehr als EUR 200 Mio erzielt die voestalpine AG das zweitbeste Ergebnis der Unternehmensgeschichte
- Mit der Fertigstellung der Feuerverzinkungsanlage 3 steht in der Division Stahl das erste Teilprojekt des Investitionsprogramms "Linz 2010" unmittelbar vor der Inbetriebnahme
- Die division motion erwirbt mit der voestalpine Matzner GmbH umfassendes Engineering- und Prototypen-Know-how und wird damit zum Komplettanbieter im Bereich der Automobil-Rohkarosserie
- Die Division Bahnsysteme schließt die vollständige Übernahme der VAE ab und hat die ursprünglich für 2005/2006 angestrebten Umsatz- und Strategziele (Komplettanbieter für den "stählernen Fahrweg") bereits zum Ende des Geschäftsjahres 2002/2003 erreicht
- Die Verarbeitungsdivisionen Bahnsysteme, motion und Profiform erzielen 53 % des Konzernumsatzes und übertreffen damit erstmals den Anteil der Stahlerzeugung
- Ausbau der Mitarbeiterbeteiligung von 4 % auf 6,5 %

Geschäftsentwicklung 2002/2003

Trotz einer vor allem in Europa und den USA unverändert schwierigen Konjunktursituation verlief die Geschäftsentwicklung im Wirtschaftsjahr 2002/2003 sehr erfolgreich. Der voestalpine-Konzern konnte seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr um über 30 % auf mehr als EUR 4,3 Mrd steigern. Mit einem parallel dazu von EUR 159 Mio auf über EUR 200 Mio erhöhten EBIT verzeichnete die voestalpine-Gruppe das zweitbeste Ergebnis ihrer Geschichte. Auch sämtliche anderen Ergebniskennzahlen stellten sich gegenüber dem vergangenen Geschäftsjahr deutlich verbessert dar.

Erfolgreiche Entwicklung
trotz schwacher
Konjunktur

Aktuelle Trends

"Linz 2010": Im Rahmen dieses Investitionsprogramms wird das Werk Linz in den kommenden Jahren in zwei Etappen zu einem der größten und modernsten Stahlstandorte Europas ausgebaut. Für 2004 ist die Schlüsselinvestition der ersten Etappe, die Neuzustellung und Erweiterung des Haupthochofens A, vorgesehen.

Integration und Konsolidierung: Im laufenden Geschäftsjahr stellt die Integration der in den vergangenen beiden Jahren erworbenen Unternehmen in den voestalpine-Konzern einen wesentlichen Schwerpunkt dar.

Ausblick 2003/2004

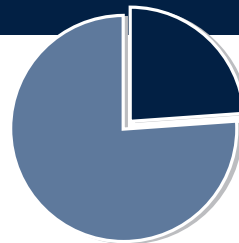
Aus heutiger Sicht – das heißt unter der Voraussetzung, dass auf internationaler Ebene keine weiteren politisch oder konjunkturell ungünstigen Entwicklungen oder eine weitere substanzielle Verteuerung der Rohstoffe eintreten – rechnet der voestalpine-Konzern für das Geschäftsjahr 2003/2004 jedenfalls mit einer stabilen Umsatz- und Ergebnisentwicklung.

Stabile Umsatz-
und Ergebnis-
entwicklung

VA Technologie AG

Kennzahlen VA TECH	2001	2001 ¹	2002	
Umsatz (EUR Mio)	3.998,6	3.868	3.871,6	↗
EBITDA (EUR Mio)	230,5	151	201,8	↗
EBIT (EUR Mio)	83,3	7	83,3	↗
Ergebnis vor Steuern (EUR Mio)	41,8	-109	-90,7	↗
Jahresüberschuss/-fehlbetrag (EUR Mio)	31,9	-113	-93,0	↗
Dividende (EUR Mio)	7,5	-	-	-
Dividende pro Aktie (EUR)	0,5	-	-	-
Investitionen in Sachanlagen (EUR Mio)	89,5	-	70,8	↘
Bilanzsumme (EUR Mio)	4.132,8	-	3.646,8	↘
Eigenkapital (EUR Mio)	632,3	-	505,2	↘
Nettoverschuldung (EUR Mio)	20,5	-	-83,2	↘
Gearing (%)	3,2	-	-16,5	↘
ROCE (%)	1,9	-	1,2	↘
Mitarbeiterstand per 31. Dezember	18.847	-	17.725	↘

¹ Vergleichbare Basis 2001: zur besseren Vergleichbarkeit der Kennzahlen wurden die Ergebnisse des Jahres 2001 bereinigt um "Eingestellte Bereiche" (VA TECH TMS und Verkaufserlös VA TECH VOEST MCE) sowie um den Buchgewinn aus der Abgabe von voestalpine-Aktien dargestellt.



ÖIAG-Anteil
24,0 %

letzten Jahre basiert die Geschäftstätigkeit von VA TECH nunmehr zu 75 % auf Energie und Infrastruktur und zu 25 % auf Metallurgietechnik.

VA TECH zählt heute zu den globalen Marktführern in der Metallurgietechnik, der Hydraulischen Energieerzeugung und der Hochspannungsenergieübertragung und -verteilung. Im elektromechanischen Infrastruktur-Engineering und -service verfügt VA TECH über eine führende Position in den regionalen Kernmärkten Zentral- und Osteuropas.

Top-Position
in den Kern-
geschäften

Das Unternehmen

Globale
Technologie- und
Servicegruppe

Die VA Technologie AG (VA TECH) hat sich in den letzten vier Jahren vom Engineering-Konglomerat mit breit gefächelter Produktpalette zu einem fokussierten globalen Technologie- und Serviceunternehmen in den Bereichen Metallurgietechnik, Hydraulische Energieerzeugung, Energieübertragung und -verteilung sowie Infrastruktur entwickelt. Als Resultat von Akquisitionen und Joint Ventures konnten die Umsätze in diesen Kerngeschäftsbereichen um EUR 1.400 Mio gesteigert sowie 11.000 neue internationale Mitarbeiter für den Konzern gewonnen werden.

Regional gesehen, kann bei VA TECH klar von einem Heimmarkt Europa gesprochen werden, aus dem etwa 60 % des jährlichen Auftragseingangs stammen. Die vorgesehene Erweiterung der Europäischen Union bietet somit auch für VA TECH längerfristig interessantes Potenzial.

Heimmarkt
Europa

Strategie und Finanzziele

Ausgehend von der neuen Vision von VA TECH – "Sustainable solutions. for a better life" – liegt die Strategie des Unternehmens in folgenden Schwerpunkten:

- Fokus auf Schlüsselmärkte mit hohem Wachstumspotenzial
- Ausbau des Automations- und Servicegeschäfts
- Schwerpunktsetzung auf nachhaltige Lösungen und erneuerbare Energien
- Nachhaltige Verbesserung der Ertragskraft durch effizienzsteigernde Maßnahmen

Erfolgreiche
Portfolio-
Fokussierung und
Restrukturierung

Im Zuge der Fokussierung hat sich VA TECH andererseits von Nicht-Kerngeschäften – der konventionellen Thermischen Energieerzeugung, der Umwelttechnik (Müllverbrennung, Gasreinigung), der Mechanischen Anlagentechnik sowie dem Bereich Transport- und Montagesysteme – getrennt. Durch den Veränderungsprozess der

Auch die langfristigen finanziellen Ziele von VA TECH sind ehrgeizig:

- ROCE von 15 %
- Operative Marge (ROS – Return on Sales) von 8 %
- Eigenkapitalquote von 20 %
- Nachhaltige Generierung von Free Cash Flows

Highlights 2002

- Auftragseingang von EUR 4.125 Mio bei Fokussierung auf Aufträge mit guter Ergebnisqualität
- Umsatz mit EUR 3.872 Mio auf Vorjahresniveau
- Operatives Ergebnis auf vergleichbarer Basis deutlich verbessert
- Metallurgietechnik nach Restrukturierung auf erfolgreichem Turnaround-Kurs
- Solide Geschäftsentwicklung mit Ergebniswachstum bei Hydraulischer Energieerzeugung, Energieübertragung und -verteilung sowie Infrastruktur
- Deutlicher Rückgang in der Wassertechnik, derzeit Restrukturierung
- Neue Führungsstruktur des Konzerns mit verschränkter Vorstands- und Divisionsverantwortung

Geschäftsentwicklung 2002

Konzentration auf Ergebnisqualität

Trotz selektiver Politik konnte 2002 ein Auftragszugang von EUR 4.125 Mio erzielt werden – klarer Beweis für das hohe Vertrauen der Kunden in die Leistungsfähigkeit des VA TECH-Konzerns. Der Auftragsstand betrug EUR 3.961 Mio und liegt in Höhe eines Jahresumsatzes. Mit EUR 3.872 Mio wurde beim Umsatz das vergleichbare Vorjahresniveau gehalten.

Operatives Ergebnis deutlich verbessert

Gemessen am EBITA hat sich das operative Ergebnis der VA TECH gegenüber dem vergleichbaren Wert aus 2001 von EUR 70 Mio auf nunmehr EUR 129 Mio deutlich verbessert. Auch das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) konnte von den vergleichbaren EUR 7 Mio im Vorjahr auf EUR 83 Mio gesteigert werden und erreichte

damit das Ergebnis des Vorjahres inklusive aller Sondereffekte. Im Finanzergebnis von EUR –174 Mio schlug sich die buchmäßige Abschreibung der Beteiligung an der insolventen Babcock Borsig Power in Höhe von EUR 44,4 Mio nieder. Insgesamt betrug der Jahresfehlbetrag EUR –93 Mio und konnte damit auf dem Niveau der ersten neun Monate 2002 stabilisiert werden.

Durch aktives Cash-Management in allen Konzerngesellschaften ist es gelungen, die Nettoverschuldung der VA TECH 2002 nicht nur zu reduzieren, sondern sogar in eine positive Netto-Liquidität von EUR 83 Mio (nach EUR –21 Mio im Vorjahr) zu drehen. Auch der Cash Flow entwickelte sich im Jahr 2002 sehr positiv. Neben dem Cash Flow aus der Betriebstätigkeit (EUR 97 Mio nach EUR –202 Mio in 2001) zeigte v.a. der Free Cash Flow mit EUR 101 Mio (nach EUR –82 Mio im Vorjahr) ein sehr erfreuliches Bild.

Netto-Liquidität und Cash Flow wieder positiv

Ausblick 2003

Im Geschäftsjahr 2003 sind die internationalen Rahmenbedingungen weiterhin von politischen Unwägbarkeiten und zurückhaltender Investitionsneigung geprägt. Schwer prognostizierbar sind v.a. die Auswirkungen der Kriegssituation im Mittleren Osten auf die Kapitalgüterindustrie.

VA TECH erwartet für 2003 Auftragseingänge und Umsätze in der Größenordnung des Vorjahres. Hauptziel des Jahres ist die nachhaltige Verbesserung der Ertragskraft durch weitere effizienzsteigernde Maßnahmen und Kostenreduktionen sowie die Sicherstellung einer soliden Liquiditätslage des Konzerns.

Effizienzsteigerung und Kostenreduktion

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Restrukturierungsmaßnahmen in der Metallurgietechnik und trotz der ungünstigen Marktsituation in der Wassertechnik plant VA TECH, das operative Ergebnis im Jahr 2003 deutlich zu steigern und auch ein klar positives Nettoergebnis zu erzielen.

ÖIAG-Bergbauholding AG

Kennzahlen ÖIAG-Bergbauholding	2001	2002	
Umsatz (EUR Mio)	66,5	65,8	↘
EBITDA (EUR Mio)	9,6	6,4	↘
EBIT (EUR Mio)	6,7	3,6	↘
Ergebnis vor Steuern (EUR Mio)	12,2	8,1	↘
Jahresüberschuss/-fehlbetrag (EUR Mio)	9,1	3,6	↘
Dividende (EUR Mio)	3,0	3,2	↗
Investitionen in Sachanlagen (EUR Mio)	1,9	1,7	↘
Bilanzsumme (EUR Mio)	202,1	203,6	↗
Eigenkapital (EUR Mio)	77,7	78,2	↗
Nettoverschuldung (EUR Mio)	-12,7	-5,0	↗
Gearing (%)	-6,3	-16,4	↘
ROCE (%)	12,5	4,6	↘
Mitarbeiterstand auf Vollzeitbasis	456	419	↘



ÖIAG-Anteil
100,0 %

Highlights 2002

Für die ÖBAG war das Geschäftsjahr durch besondere Stabilisierungsmaßnahmen geprägt:

- Für das Revier Eisenerz wurde ein Liefervertrag mit der voestalpine über weitere fünf Jahre bis Dezember 2007 mit ergänzenden Optionsmöglichkeiten zum Weiterbezug von Inlandsmischerz vereinbart.
- Bei der Bleiberger Berwerksunion AG i.L. (BBU) ist die zehnjährige Phase der Liquidation im November 2002 aufgehoben worden, nach der plangemäßen Umwandlung der Aktiengesellschaft in eine GmbH soll 2003 die Fusion der BBU als übertragende Gesellschaft mit der VOEST-ALPINE Erzberg GmbH als übernehmende Gesellschaft erfolgen.
- Im Voitsberger Revier führten die Verhandlungen der GKB-Bergbau GmbH mit der Austrian Thermal Power (ATP) im Juni 2002 zum Abschluss eines Nachtrags zum bestehenden Kohlelieferungsvertrag aus 1977 und damit zur Rechtssicherheit für die Zukunft des Kohlebergbaus bis Mitte 2004. Dieses Ergebnis fand am 18. Juni 2002 auch Zustimmung im Aufsichtsrat der ÖBAG. Die Restforderungen der GKB-Bergbau gegenüber ATP aus dem Ordnungszeitraum vor Oktober 2001 sind nach wie vor strittig.

Unternehmen und Strategie

Branchenholding
für Bergbau

Als Branchenholding verfolgt die ÖIAG-Bergbauholding AG (ÖBAG) mit der Durchführung der ordnungsgemäßen Schließungs- und Rekultivierungsmaßnahmen neben der Produktion von Mischerz und Braunkohle mittelfristig den geordneten Rückzug der ÖIAG aus dem Bergbaubereich.

Erzberg,
Braunkohlerevier
Voitsberg

Damit trägt die ÖBAG primär die Verantwortung für den steirischen Erzberg sowie für das Voitsberger Braunkohlerevier und hielt 2002 weiters eine 100 %-Beteiligung an der Bleiberger Bergwerksunion (BBU).

Kompetenz-
zentren Eisenerz
und Köfflach

Um die langfristige Kompetenz sicherzustellen, werden alle Bergwerksberechtigungen des ÖBAG-Konzerns aus dem Bereich Erz im Kompetenzzentrum Eisenerz gebündelt, für den Bereich Kohle einschließlich der Altlasten der Lavanttaler Kohlebergbau Ges.m.b.H. (LAKOG) ist im Kompetenzzentrum Köfflach vorgesorgt.

Geschäftsentwicklung 2002

Absatzsteigerung
am Erzberg

Begünstigt durch erhöhte Nachfrage des heimischen Stahlerzeugers voestalpine mit seinen Hüttenwerken Linz und Donawitz konnte die Absatzmenge des Erzbergs im Jahr 2002 auf über 1,9 Mio t gesteigert werden. Die Köflacher Kohle wurde vorrangig an das Kraftwerk Voitsberg 3 der Austrian Thermal Power (ATP) sowie in geringem Umfang an einen industriellen Kunden aus der Papiersparte abgesetzt. Insgesamt betrug die Verkaufsmenge im Berichtszeitraum 1,1 Mio t. Damit lag die Bergwerksproduktion im ÖBAG-Konzern etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Erzberg und
Voitsberger Revier
mit Dividenden

Die VOEST-ALPINE Erzberg GmbH konnte ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahr auf EUR 22,4 Mio steigern. Auch das operative Ergebnis war erneut positiv, vom Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (einschließlich Finanzerfolg) konnte eine Dividende in Höhe von EUR 0,6 Mio ausgeschüttet werden. Die Zahl der Mitarbeiter erreichte zum Jahresende 170 und nähert sich damit der leistungsbedingten Talsohle. Positiv entwickelt sich auch die Servicetochter M.S.E. Sie hielt per Jahresende bei 61 Mitarbeitern.

Die GKB-Bergbau GmbH hat 2002 einen Umsatz von EUR 43,4 Mio erwirtschaftet, die Anzahl der Mitarbeiter sank im Jahresvergleich von 251 auf 236. Auf Grund eines deutlich positiven operativen Ergebnisses konnte ein Geschäftsergebnis verzeichnet werden, das die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von EUR 2,5 Mio an die ÖBAG ermöglichte.

Die Minderheitsbeteiligung BMG-Recycling in Arnoldstein hat erwartungsgemäß positive Ergebnisse gezeigt und eine entsprechende Gewinnausschüttung erbracht.

Ausblick 2003

Die von der Montanbehörde im Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten auf Grund des im Jahr 2001 novellierten MinroG neuerdings geforderten finanziellen Sicherheitsleistungen – sie beziehen sich sowohl auf künftige Bergschäden als auch auf Sanierungs- und Rekultivierungsmaßnahmen in aktiven Bergbauen und in Altbergbauen – werden den ÖBAG-Konzern erheblich belasten.

Die BBU GmbH wird 2003 mit der VOEST-ALPINE Erzberg GmbH verschmolzen. Die 446 Bergwerksberechtigungen (Bleiberger Hochtal, Südkärnten, Grazer Paläozoikum, Vomp/Lafatsch etc.) stehen für die kommenden Lösungsmaßnahmen an.

Die VOEST-ALPINE Erzberg GmbH sorgt mit der Belieferung der voestalpine mittelfristig weiterhin für die Verwendung heimischen Erzes in der österreichischen Stahlindustrie.

Im Rahmen eines für die Jahre 2003 und 2004 aufgestellten Gewinnungsbetriebsplans wurde für die GKB-Bergbau GmbH die zielgerichtete Abarbeitung der erforderlichen Sicherungs- und Rekultivierungsmaßnahmen berücksichtigt.

Belastung durch
finanzielle
Sicherheits-
leistungen

Erz für
österreichische
Stahlindustrie

Österreichische Post AG

Kennzahlen Österreichische Post	2001	2002	
Umsatz (EUR Mio)	1.565,2	1.571,7	↗
EBITDA (EUR Mio)	105,8	100,6	↘
EBIT (EUR Mio)	2,5	-7,6	↘
Ergebnis vor Steuern (EUR Mio)	25,6	-1,9	↘
Jahresüberschuss/-fehlbetrag (EUR Mio)	17,5	-2,5	↘
Dividende (EUR Mio)	29,1	36,3	↗
Investitionen in Sachanlagen (EUR Mio)	111,4	105,6	↘
Bilanzsumme (EUR Mio)	1.601,7	1.631,8	↗
Eigenkapital (EUR Mio)	746,1	713,2	↘
Nettoverschuldung (EUR Mio)	-253,0	-168,4	↗
Gearing (%)	-33,9	-23,6	↗
ROCE (%)	1,6	0,6	↘
Mitarbeiterstand auf Vollzeitbasis	30.366	29.558	↘



ÖIAG-Anteil
100,0 %

Strategie

Langfristig ist eine strukturelle Veränderung des Marktes der Österreichischen Post AG zu erwarten – hervorgerufen durch Sparmaßnahmen und die Substitution durch elektronische Kommunikationsmittel. Dies bedeutet insgesamt: Der Kostendruck steigt und muss durch Kostenreduktion und Effizienzsteigerung ausgeglichen werden. Die Österreichische Post AG reagiert darauf mit einem forcierten Kostensenkungsprogramm, das auf eine möglichst hohe Flexibilisierung der Kosten abzielt. Gleichzeitig wird die Effizienz durch die bereits angelaufenen Umstrukturierungsprojekte, Qualitätsprogramme sowie Investitionen in State-of-the-art-Technologie laufend gesteigert.

Steigender
Kostendruck

Kostensenkung
und Flexibi-
lisierung

Das Unternehmen

Österreichs
führende Post-
dienstleister

Die Österreichische Post AG ist Österreichs führender Dienstleister in der Postbeförderung. Sie wurde am 3. März 1999 rechtlich verselbständigt. Zu den Hauptgeschäftsbereichen der Österreichischen Post AG zählen die Leistungen des Post- und Paketdienstes sowie die Abwicklung von Finanzgeschäften in Kooperation mit dem langjährigen Partner Postsparkasse.

Neue Divisional-
struktur mit fünf
Geschäftsfeldern

Seit 2002 weist die Österreichische Post AG eine Divisionalstruktur auf und ist in die fünf Geschäftsfelder Brief, Filialnetz, Info-Mail, KEP (Kurier.Express.Paket) und Medienpost gegliedert. Sie wurden im Hinblick auf Kundenbedürfnisse, Markt- und Wettbewerbsumfeld sowie klare und transparente Abgrenzung der Verantwortung festgelegt. Die Geschäftsfelder tragen jeweils die Verantwortung für ihre Produkte und damit für Kunden sowie Umsatz und Spartenergebnis.

Highlights 2002

- Neue, deutlich flexiblere Divisionalstruktur mit den fünf operativen Geschäftsfeldern Brief, Filialnetz, Info-Mail, KEP (Kurier.Express.Paket) und Medienpost
- Marktgerechte Neustrukturierung des Filialnetzes bringt deutliche Kostensenkung und Effizienzsteigerung – Reduktion von 2.300 auf nunmehr 1.669 Standorte
- Flächendeckende Versorgung auch in dünn besiedelten Regionen durch alternative Vertriebskanäle gesichert
- Neues Briefzentrum für die Ostregion – eines der größten und modernsten Briefzentren Europas

- Umfassendes Programm zur Qualitätssteigerung gestartet
- Übernahme eines Anteils von 75 % minus eine Aktie am Werbemittelzusteller feibra
- Neues Produkt- und Tarifmodell für Medienpost – neue Verträge mit mehr als 4.200 Zeitungstiteln

Geschäftsentwicklung 2002

Gewinn trotz Rückgang bei Brief und Paket

Die Wirtschaft reagiert auf die anhaltende Konjunkturschwäche mit sinkenden Investitionen und rigiden Kostensparprogrammen. Dies wirkte sich auch auf das Geschäft der Österreichischen Post AG aus. So waren 2002 die Volumina beim Paket und vor allem beim Brief rückläufig. Dennoch konnte die Österreichische Post AG das Geschäftsjahr 2002 mit einem Gewinn abschließen.

Der Umsatz der Gruppe konnte mit EUR 1.571,7 Mio gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigert werden, die Betriebsleistung lag mit EUR 1.629,1 Mio nur knapp unter dem Vorjahreswert. Die Umsätze in den Geschäftsfeldern Brief, Info-Mail, KEP (Kurier.Express.Paket) und Medienpost stagnierten bzw. lagen unter dem Vorjahresniveau, die Umsätze im Geschäftsfeld Filialnetz konnten gesteigert werden. Weiterhin stammte der größte Anteil am Gesamtumsatz mit EUR 710,7 Mio aus dem Geschäftsfeld Brief.

Brief mit höchstem Umsatzanteil

Das EGT der Österreichischen Post Gruppe betrug im Jahr 2002 EUR –1,9 Mio, das EBIT erreichte einen Wert von EUR –7,6 Mio.

Personalstand und -aufwand reduziert

Der Personalstand der Österreichischen Post Gruppe konnte im Berichtszeitraum um 808 Vollzeitkräfte verringert werden und lag damit im Jahr 2002 bei durchschnittlich 29.558 Vollzeitkräften. Weiter gesenkt werden konnte im Einklang damit auch der Personalaufwand auf ein Gesamtvolumen von EUR 1.015,0 Mio.

Aktuelle Trends/Projekte

Das mit Investitionen von insgesamt EUR 276 Mio größte Investitionsprojekt der Österreichischen Post AG ist derzeit die Errichtung bzw.

der Ausbau von sechs automatisierten Briefzentren in Wien, Linz, Salzburg, Graz, Villach sowie im Raum Tirol/Vorarlberg. Nach Inbetriebnahme der Briefzentren in Salzburg, Graz und zuletzt Wien soll 2003 die Modernisierung des Logistikzentrums Oberösterreich abgeschlossen werden, für das geplante Logistikzentrum Kärnten in Villach-St. Magdalen sollen 2003/04 die Bauarbeiten beginnen. Das Logistikzentrum für den Raum Tirol/Vorarlberg wird aller Voraussicht nach im Großraum Innsbruck angesiedelt sein. 2002 wurde mit der Evaluierung möglicher Grundstücke begonnen.

Sechs automatisierte Briefzentren

Im Rahmen des Projekts "Distribution Neu" reduziert die Österreichische Post AG derzeit ihre Zustellstandorte um zwei Drittel auf rund 570 Zustellbasen. Ziel der Umstrukturierung sind größere Zustellerteams, besserer Fahrzeugeinsatz, Zeitgewinne in der Tourenplanung und damit eine insgesamt höhere Qualität. Diese Neuorganisation soll im Lauf des Jahres 2003 abgeschlossen werden.

Projekt "Distribution Neu"

Neben der Optimierung der Dienste in ihrem Heimmarkt expandiert die Österreichische Post AG in die südöstlichen und östlichen Nachbarländer Österreichs. So wurde in Slowenien schon 2001 die primär im nationalen Business-to-Business-Service tätige 100 %-Tochtergesellschaft "Yellogistics d.o.o." gegründet. In der Slowakei hat sich die Österreichische Post AG durch die Übernahme von "Slovak Parcel Service s.r.o." und "In Time s.r.o." 2002 als Nummer zwei auf dem slowakischen KEP-Markt etabliert. Der Umsatz der beiden Tochterunternehmen in der Slowakei konnte im Jahr 2002 um 13 % gesteigert werden.

Expansion in Nachbarländern

Ausblick 2003

Für das kommende Geschäftsjahr hat die Österreichische Post AG ihre Unternehmensaktivitäten unter das übergreifende Ziel einer Qualitätsoffensive gestellt. Nachdem die organisatorischen und technischen Voraussetzungen geschaffen wurden, soll mit einer Vielzahl von Maßnahmen eine weitere Qualitätssteigerung erreicht werden. Gleichzeitig wird das Restrukturierungsprogramm forciert fortgesetzt.

Qualitätsoffensive

Österreichische Postbus AG

Kennzahlen Österreichische Postbus	2001	2002	
Umsatz (EUR Mio)	194,2	199,3	↗
EBITDA (EUR Mio)	15,5	21,0	↗
EBIT (EUR Mio)	-11,7	-4,8	↗
EGT (EUR Mio)	-11,4	-5,0	↗
Jahresüberschuss/-fehlbetrag (EUR Mio)	-42,1	-12,7	↗
Dividende (EUR Mio)	-	-	-
Investitionen in Sachanlagen (EUR Mio)	15,3	31,2	↗
Bilanzsumme (EUR Mio)	290,9	281,7	↘
Eigenkapital (EUR Mio)	89,3	77,3	↘
Nettoverschuldung (EUR Mio)	-	-	-
Gearing (%)	neg.	21,9	↗
ROCE (%)	-9,1	-3,5	↗
Mitarbeiterstand auf Vollzeitbasis	2.915	2.807	↘



ÖIAG-Anteil
100,0 %

Das Unternehmen

Größtes
Busunternehmen
Österreichs

Als größtes Busunternehmen Österreichs bedient die Österreichische Postbus AG 700 Linien und gewährleistet dadurch ein flächendeckendes Mobilitätsnetz in allen Regionen des Landes. Die Österreichische Postbus AG erbringt dafür mit ca. 1.500 Bussen eine Fahrleistung von rund 85 Mio km pro Jahr. Das Unternehmen beschäftigt 2.860 MitarbeiterInnen, von denen der Großteil im Lenkdienst beschäftigt ist.

Mit Inkrafttreten der Poststrukturgesetznovelle 2000 zum 28. Februar 2001 gingen die Anteilsrechte der Österreichischen Post AG an der Österreichischen Postbus AG in das Eigentum der ÖIAG über.

Strategie

Das erste Jahr der vollkommenen Eigenständigkeit von der Österreichischen Post AG war für die Österreichische Postbus AG von umfangreichen strategischen Neuorientierungen gekennzeichnet.

- So stand das Jahr 2002 ganz im Zeichen einer umfassenden Restrukturierung des Unternehmens und der Umsetzung einer komplett neuen Organisation. Parallel dazu wurden umfangreiche Maßnahmen zur Verbesserung der Ertrags- und Kostensituation getroffen. Kostensenkungsprogramme (z.B. "Mobil-machen"), eine Fuhrparkreduktion, der Neuaufbau bzw. die Optimierung von Prozessen im Unternehmen (vom Rechnungswesen über eine neue Planungsabteilung und gezieltes Fuhrparkmanagement bis hin zum Verkehrsverbundbereich) dienen diesem Ziel.

Restrukturierung

- Gleichzeitig war das Jahr 2002 von einem strategischen Richtungswechsel im Auftritt der Österreichischen Postbus AG in den Verkehrsverbänden geprägt. Da sich die Gründung der nach dem Österreichischen Personennah- und Regionalverkehrsgesetz (ÖPNRV-G) vorgesehenen betrieblichen Kooperationsgemeinschaften der Verkehrsunternehmen auf Grund unterschiedlicher Interessen und zunehmender Konkurrenz äußerst schwierig gestaltete, erschien eine betriebswirtschaftlich sinnvolle und effiziente Zusammenarbeit der Verkehrsunternehmen im Rahmen von Unternehmensverbänden immer weniger realisierbar. Die Österreichische Postbus AG entschied sich daher, den Schwerpunkt der Verbundarbeit auf die partnerschaftliche Beziehung zu den Verkehrsverbundorganisationsgesellschaften zu legen und auch mit den Bundesländern neue Kooperationen aufzubauen. In Hinkunft sollen damit die besten Kunden des Unternehmens (Bundeslän-

Geänderter Auftritt
in den Verkehrs-
verbänden

Partner-
schaftliches
Konzept

der, Verbundorganisationsgesellschaften und Gemeinden) durch eine neue Kultur des Umgangs, durch Qualität und Verkehrsplanungskompetenz überzeugt werden. Parallel dazu startete die Österreichische Postbus AG eine sehr erfolgreiche Verhandlungsoffensive in allen Bundesländern, um eine marktgerechtere Abgeltung ihrer Leistungen zu erreichen.

Highlights 2002

- Umsetzung der im Oktober 2001 beschlossenen Neuorganisation
- Aufbau der Regionalmanagements sowie Etablierung der beiden Stand Alone-Werkstätten in Innsbruck und Dornbirn
- Erstes Jahr der endgültigen Eigenständigkeit von der Post AG
- Deutliche Effizienzsteigerung durch Übernahme von vormals durch MitarbeiterInnen der Post AG erledigten Aufgaben durch eigenes Personal
- Intensive Verhandlungen mit Bundesländern und Verkehrsverbänden zur künftigen Absicherung der Finanzierung des Personenverkehrs
- Verbesserung der Ertrags- und Kostensituation

Geschäftsentwicklung 2002

Umsatzsteigerung, verbesserte Auslastung

Insgesamt konnte die Österreichische Postbus AG 2002 eine Steigerung des Umsatzes aus der Personenbeförderung um 4,4 % erreichen. Gleichzeitig wurden auch weitere Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung und Kostensenkung gesetzt, u.a. durch Anhebung der Anmietquote auf 7,3 %, eine verbesserte Auslastung der Busse sowie eine Senkung der durchschnittlichen Kosten pro gefahrenem Kilometer.

Optimierung der Werkstattkapazitäten

Der v.a. auf die Rückgänge der Erlöse mit Post und Telekom zurückzuführende negative Trend der Auftragsituation in den Werkstätten setzte sich zwar auch im abgelaufenen Jahr weiter fort, konnte jedoch etwas gebremst werden. Hier wurden insbesondere die Werkstattkapazitäten

genauer auf die internen Erfordernisse abgestimmt und ursprüngliche Überkapazitäten zum Großteil abgebaut.

Die Betriebsleistung der Österreichischen Postbus AG betrug im Geschäftsjahr 2002 EUR 216,5 Mio, die Aufwendungen beliefen sich insgesamt auf EUR 221,3 Mio. Damit erzielte die Österreichische Postbus AG 2002 ein betriebliches Ergebnis in Höhe von EUR -4,8 Mio, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit betrug EUR -5,0 Mio. Der Umsatz pro MitarbeiterIn belief sich auf TEUR 70,4. Der Cash Flow aus dem Ergebnis der Österreichischen Postbus AG betrug auf dieser Basis im Geschäftsjahr 2002 EUR 3,3 Mio.

Insgesamt hat die Österreichische Postbus AG im Geschäftsjahr 2002 EUR 31,1 Mio in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen investiert. Vor dem Hintergrund der offensiven Neuausrichtung überstiegen die Investitionen das Volumen des Vorjahres signifikant. Die Eigenkapitalquote der Österreichischen Postbus AG verringerte sich im Geschäftsjahr um rund drei Prozentpunkte auf 29,5 %.

Ausblick 2003

Die künftige Entwicklung des Unternehmens wird entscheidend durch die Schaffung wettbewerbsfähiger Kostenstrukturen sowie durch aktive Maßnahmen gegen die Umsatzstagnation, die sich aus den Fahrgastrückgängen insbesondere bei den Schülern ergibt, bestimmt sein.

Die Österreichische Postbus AG führt zu diesem Zweck intensive Verhandlungen mit Bund, Bundesländern und Verkehrsverbänden. Parallel dazu setzt das Unternehmen auf aktive Marketingmaßnahmen sowie Bewusstseinsbildung in der Öffentlichkeit. Durch Optimierung des Verkehrsangebots wird im Verhandlungsweg versucht, mit den Verkehrsverbänden die Bereitstellung neuer Finanzierungsmittel zu vereinbaren, im Gegenzug verpflichtet sich die Österreichische Postbus AG, das Angebot des Öffentlichen Personenverkehrs durch die Realisierung neuer Verkehrskonzepte attraktiver zu gestalten.

EBIT und EGT über Vorjahresniveau

Investitionen signifikant erhöht

Aktives Marketing

Neue Verkehrskonzepte