

**klöckner & co**

multi metal distribution

## **Klöckner & Co Aktiengesellschaft**

Erste Ordentliche Hauptversammlung  
Am 20. Juni 2007

## **Rede zur Hauptversammlung**

Dr. Thomas Ludwig  
Vorstandsvorsitzender der Klöckner & Co Aktiengesellschaft

**Es gilt das gesprochene Wort**

Guten Morgen meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie, unsere Aktionäre, sehr herzlich zur ersten Hauptversammlung der Klöckner & Co Aktiengesellschaft.

Ich freue mich, Ihnen, den Eigentümern unseres Unternehmens, im ersten Geschäftsjahr als börsennotiertes Unternehmen das beste Ergebnis unserer 100-jährigen Firmengeschichte präsentieren zu können.

Ich begrüße die Vertreter der Presse, die gerade im letzten Jahr ausführlich, sachlich und fair über unser Unternehmen berichtet haben. Ebenso begrüße ich die Vertreter der Aktionärsvereinigungen und der Banken, die insbesondere durch ihre Analysen dazu beigetragen haben, das Unternehmen im Kapitalmarkt bekannt zu machen.

Lassen Sie mich kurz ein paar Worte zur Agenda meiner Präsentation sagen. Zunächst erläutere ich die wesentlichen Ereignisse des Geschäftsjahrs 2006, zu denen auch die Kennzahlen gehören. Dann werde ich kurz einige Ausführungen zum Markt machen und unsere Strategie erläutern. Anschließend werde ich einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr geben. Da wir Ihnen im Rahmen der Tagesordnung erstmalig einige Ermächtigungen im Zusammenhang mit der Kapitalausstattung unserer Gesellschaft zur Beschlussfassung vorschlagen, werde ich diese kurz zum Abschluss meiner Präsentation erläutern.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich mit den wesentlichen Ereignissen, den Highlights, des abgelaufenen Geschäftsjahrs beginnen.

Das wesentliche Highlight war sicherlich der Börsengang am 28. Juni letzten Jahres. Trotz eines damals äußerst ungünstigen Kapitalmarktumfeldes konnten wir das Unternehmen zu einem Zeitpunkt, zu dem viele Börsengänge abgesagt wurden, erfolgreich an der Börse platzieren.



Sämtliche im Rahmen des Börsengangs vorgestellten Ziele haben wir erreicht oder übertroffen. Klöckner & Co und die Klöckner & Co Aktie haben sich außerordentlich positiv entwickelt:

- Gemessen an der Kursentwicklung war unser Börsengang der erfolgreichste des Jahres 2006. Das dürfte vor allem diejenigen unter Ihnen freuen, die seit Anfang an dabei sind. Bereits im September 2006 wurde die Aktie aufgrund ihrer guten Entwicklung in den Auswahlindex "SDAX" der Deutschen Börse aufgenommen. Die außerplanmäßige Aufnahme in den MDAX-Index folgte am 29. Januar 2007.
- Wir haben das günstige gesamtwirtschaftliche Umfeld genutzt und das Wachstum des Unternehmens organisch und durch Akquisitionen weiter vorangetrieben. Trotz der umfassenden Vorbereitungen für unseren Börsengang ist es uns im letzten Jahr gelungen, vier Unternehmen in Europa und in den USA zu übernehmen.
- Wir haben unser operatives Ergebnis, das EBITDA, verdoppelt und damit das bisher beste Ergebnis unserer Unternehmensgeschichte erzielt. Einen signifikanten Beitrag dazu hat unser im Jahr 2005 initiiertes Wertsteigerungsprogramm STAR geliefert.
- Darüber hinaus haben wir uns planmäßig von Randaktivitäten und Grundstücken getrennt. Dazu zählte der Verkauf einer holländischen Tochtergesellschaft, die unter anderem Markisen produziert.

Dieser außerordentliche Erfolg wäre ohne das Engagement unseres gesamten Klöckner & Co-Teams nicht möglich gewesen. Dafür möchte ich mich an dieser Stelle ausdrücklich bei allen Klöckner & Co-Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken.

Nun zu den wesentlichen Eckdaten für das Geschäftsjahr 2006. Das umfassende Zahlenwerk sowie die weiteren Einzelheiten entnehmen Sie bitte den Finanzberichten, die Ihnen auf Wunsch zugesandt wurden und hier zur Einsicht ausliegen. Eine kurze Anmerkung zu den Vergleichszahlen 2005: Der Klöckner & Co-Konzern ist in



seiner jetzigen Struktur als Folge des Gesellschafterwechsels erst zum 16. März 2005 entstanden. Der Abschluss 2005 deckt daher nur den Zeitraum 16. März bis 31. Dezember 2005 ab. Zur besseren Vergleichbarkeit wurde ein so genannter "Pro Forma-Konzernabschluss" erstellt, der das Gesamtjahr 2005 abbildet. Diese Pro-Forma-Zahlen werde ich im Folgenden für Vergleiche heranziehen.

Meine Damen und Herren, Sie erkennen das Rekordjahr 2006 an dem deutlichen Anstieg aller wesentlichen Kenngrößen. Dies wurde erreicht vor dem Hintergrund eines guten konjunkturellen Umfeldes in allen wichtigen Märkten, in denen wir tätig sind. Insbesondere die Beschäftigung in der Bauindustrie und im Maschinen- und Anlagenbau entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr positiv. Beispielhaft sei hier nur auf die Entwicklung in Deutschland verwiesen, die allerdings weitgehend vom Exportgeschäft getrieben wurde.

Der Grund für diese positive Entwicklung liegt in hohen Infrastrukturinvestitionen in den so genannten BRIC Staaten - nämlich Brasilien, Russland, Indien sowie China - und Folgeinvestitionen in der Rohstoff- und Grundstoffindustrie weltweit. Wir ernten insoweit auch die Früchte der Globalisierung. In Folge dieser Entwicklung erreichte die weltweite Rohstahlproduktion in 2006 die Rekordzahl von 1,24 Milliarden Tonnen. Zugleich verzeichneten wir für fast alle Produkte steigende Preise, insbesondere in der ersten Jahreshälfte 2006.

Wir haben dieses positive Marktumfeld genutzt, um den Absatz von 5,87 Millionen Tonnen um 4,4 Prozent auf 6,13 Millionen Tonnen zu erhöhen. Zugleich haben wir den Umsatz der Klöckner & Co-Gruppe um 11,4 Prozent auf 5,53 Milliarden Euro gesteigert.

Weit überproportional zur Umsatzentwicklung haben wir sämtliche Ergebnisgrößen signifikant verbessert.

Das operative Ergebnis der Gruppe – das EBITDA – konnten wir im Vergleich zum Vorjahr auf 395 Millionen Euro mehr als verdoppeln. Das EBIT haben wir um nahezu 150 Prozent auf 337 Millionen Euro gesteigert und den Konzernjahresüberschuss mit 235 Millionen Euro gegenüber 2005 mehr als vervierfacht.



Zusätzlich konnten wir die Nettobarverschuldung um 49,3 Prozent auf 365 Millionen Euro wesentlich reduzieren.

Diese Zahlen sprechen für sich; wir haben das Jahr 2006 für profitables Wachstum genutzt.

Die sehr gute Entwicklung zeigt sich auch bei Betrachtung der beiden operativen Segmente Europa und Nordamerika. Unterstützt vom positiven Marktumfeld blicken wir in beiden Segmenten auf exzellente Ergebnisse.

Inklusive der in 2005 und 2006 akquirierten Unternehmen haben wir in Europa einen Umsatz von 4,67 Milliarden Euro und in Nordamerika einen Umsatz von 862 Millionen Euro erzielt. Das EBITDA in Europa belief sich auf 366 Millionen Euro und in Nordamerika auf 79 Millionen. Aufgrund der genannten Besonderheit für das Geschäftsjahr 2005 liegen keine entsprechenden Vorjahresvergleichswerte für die Segmente vor.

Für unsere Aktionäre hat sich das Investment in die Klöckner & Co-Aktie gelohnt. Gemessen an der Kursentwicklung war der Börsengang der Klöckner & Co AG der erfolgreichste des Jahres 2006. Bis zum Ende des Jahres 2006 ist Ihre Aktie um 105 Prozent im Vergleich zum Ausgabepreis gestiegen. Ende letzter Woche lag der Aktienkurs bei 53,85 Euro. Damit hat sich der Wert der Aktie, gemessen am Ausgabekurs von 16 Euro, innerhalb eines knappen Jahres mehr als verdreifacht. Ungewöhnlich positiv ist sicherlich auch, dass unser Unternehmen von allen zehn Finanzanalysten, die Klöckner & Co analysieren und bewerten, als "Kauf" eingestuft wird.

Nachdem unser ehemaliger Mehrheitsgesellschafter, der Finanzinvestor Lindsay Goldberg & Bessemer, am 18. April dieses Jahres seine letzten Anteile veräußert hat, beträgt der Streubesitz jetzt 100 Prozent. Die Marktkapitalisierung ist aufgrund der Aktienkursentwicklung mittlerweile auf rund 2,5 Milliarden Euro gestiegen. In der Rangliste der Deutschen Börse für Mai 2007 liegen wir damit im MDAX auf Platz 20 von 50 Unternehmen. Der Großteil unserer Aktionäre kommt aus Deutschland, Großbritannien und den USA. Darüber hinaus sind unsere Aktionäre international breit gestreut.



Wir schlagen Ihnen heute eine Dividende von 80 Euro-Cent pro Aktie vor. Das entspricht der im Rahmen des Börsengangs in Aussicht gestellten Ausschüttungsquote von 30 Prozent vom Konzernergebnis nach Abzug von Sondererträgen wie zum Beispiel aus dem Verkauf von Randaktivitäten und Grundstücken sowie nach Abzug außerordentlicher Gewinn erhöhender latenter Steuereffekte. Auf Basis des aktuellen Börsenkurses beläuft sich die Dividendenrendite der Klöckner & Co AG damit auf etwa 1,5 Prozent. Wir halten eine Dividende in dieser Größenordnung für angemessen, auch wenn sie aufgrund des stark angestiegenen Aktienkurses prozentual etwas unter dem Durchschnitt aller MDAX-Unternehmen liegt. Die Wertsteigerung der Klöckner & Co Aktie spiegelt neben der Ergebnisentwicklung besonders auch das erwartete Wachstum wider. Dieses wiederum lässt sich nur gewährleisten, wenn neben den Fremdmitteln auch ausreichend Eigenmittel zur Finanzierung des organischen Wachstums und darüber hinaus für Akquisitionen zur Verfügung stehen. Die Entwicklung des Ergebnisses und der Klöckner & Co Aktie hat, wie wir meinen, eindrucksvoll gezeigt, dass die Eigenmittel wertsteigernd investiert wurden. Die Höhe der Dividende entspricht der Zielsetzung, einerseits weiteres Wachstums- und Wertsteigerungspotential für die Zukunft zu gewährleisten und andererseits Sie als Aktionär in der Form einer angemessenen Dividende am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen.

Wir möchten Sie an dieser Stelle auf einen mit der diesjährigen Dividende verbundenen Steuervorteil hinweisen. Die Dividende für das Geschäftsjahr 2006 wird zu etwa 75 Prozent aus dem so genannten steuerlichen Einlagekonto gezahlt. Für diesen Teil entfällt der Einbehalt von Kapitalertragsteuer, was unmittelbar zu einer ca. 12 Euro-Cent pro Aktie höheren Auszahlung an Sie, die Aktionäre, führt, als dies sonst der Fall wäre.

Meine geehrten Damen und Herren, ich komme nun zu den Themen Markt und Strategie.

Unsere rund 250 Standorte verteilen sich auf 15 Länder. Mit diesen Standorten bedienen wir weltweit rund 200.000 Kunden aus einer Vielzahl von Branchen.



Durch die Akquisition von Primary Steel in den USA hat sich die Gewichtung zwischen Europa und Nordamerika etwas zu Gunsten von Nordamerika verschoben, wo wir jetzt etwa 22 Prozent unseres Umsatzes gegenüber 17 Prozent im Jahre 2006 erwirtschaften. Die umsatzstärksten Länder liegen mit Deutschland und Frankreich in Europa; die USA liegt aber mittlerweile auf Platz drei. Weitere größere Klöckner & Co Landesgesellschaften befinden sich in der Schweiz, Spanien, Großbritannien, den Niederlanden und Kanada. Damit sind wir in den wichtigen Märkten in Europa und Nordamerika vertreten. Unsere Aktivitäten in Osteuropa haben gemessen am Gesamtumsatz noch keine große Bedeutung; wir sehen hier aber attraktive Wachstumsmöglichkeiten für die Zukunft.

Ein Blick auf den Umsatz nach Branchen zeigt, dass wir hier sehr gut positioniert sind. Die Bauwirtschaft und der Maschinen- und Anlagenbau, die 60 Prozent unseres Absatzes ausmachen, weisen weiterhin überdurchschnittliche Wachstumsraten auf. Dies gilt auch für Deutschland, wo die Bauwirtschaft im letzten Jahr nach Jahren des Rückgangs und der Stagnation erstmals wieder ein erfreuliches Wachstum aufwies. Getrieben durch den Export hat sich auch der Maschinen- und Anlagenbau exzellent entwickelt. Insgesamt ist die Nachfrage nach Stahlprodukten im vergangenen Jahr stark angestiegen.

Der Umsatz nach Produkten verdeutlicht unsere Aufstellung als Multi Metall Distributeur. Neben kohlenstoffbasierten Stählen, die etwa 2/3 unseres Umsatzes ausmachen, vertreiben wir Rohre, Edelstahl, Spezial- und Qualitätsstähle, Aluminium und eine Reihe anderer Produkte.

Die Streuung über unterschiedliche Kontinente, Länder, Branchen und Produkte gewährleistet neben attraktiven Geschäftsmöglichkeiten auch einen Risikoausgleich.

Ein wesentlicher Pfeiler unserer Strategie ist das Wachstum über Akquisitionen. Ein Blick auf die Wettbewerbslandschaft in Europa und Nordamerika verdeutlicht die Chancen, die sich für Klöckner & Co ergeben.

In den meisten Märkten, in denen wir tätig sind, haben wir bereits gute und vor allem ausbaufähige Marktpositionen. Gemessen am Umsatz sind wir der größte produzentenunabhängige Stahl- und Metalldistributeur in Europa und Nordamerika zusam-



men. Beide Märkte sind aber noch sehr zersplittert, so dass selbst die Marktanteile der Marktführer bezogen auf den Gesamtmarkt noch relativ gering sind. Durch die Akquisition kleinerer und mittelgroßer Unternehmen werden wir unsere Marktposition weiter systematisch ausbauen.

Mit dem kürzlich erfolgten Erwerb von Primary Steel und Premier Steel sowie Action Steel in 2006 haben wir unseren Marktanteil in Nordamerika auf ca. 1,4 Prozent ausgebaut und sind damit jetzt unter den Top Ten auf diesem für uns wichtigen Markt. Mit den 2006 und 2007 erfolgten Akquisitionen in Deutschland, Frankreich, Spanien, der Schweiz, Großbritannien und den Niederlanden haben wir auch in Europa weiter zugelegt und unsere Position als größter unabhängiger Stahl- und Metalledistributeur weiter gefestigt.

Sehr geehrte Damen und Herren, lassen Sie mich kurz die wesentlichen Markttrends erläutern.

Die Stahlproduzenten sind mit steigender Globalisierung und Konsolidierung konfrontiert. Die zunehmende Konsolidierung der Stahlproduzenten wie zuletzt Arcelor/Mittal oder Tata/Corus führt unserer Meinung nach auch zur zunehmenden Konsolidierung bei den Distributionsunternehmen.

Die mit der Konsolidierung der Produzenten einhergehenden Skaleneffekte und die wesentlich flexibleren Möglichkeiten zur Produktionsanpassung führen zu einem deutlich besseren Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage als in der Vergangenheit.

Verbunden mit dem insbesondere aus Asien induzierten Wachstum erwarten wir insgesamt für unsere Produkte eine stabile Mengenentwicklung auf einem hohen und stabileren Preisniveau.

Damit sehen wir uns mit der beim Börsengang präsentierten Wachstumsstrategie bestätigt. Unsere langfristig orientierte Strategie beruht auf drei Säulen:

1. auf Wachstum durch Akquisitionen
2. auf organischem Wachstum und





3. auf dem STAR Programm.

Diese wesentlichen Eckpfeiler für unseren zukünftigen Erfolg werde ich Ihnen im Folgenden kurz darstellen.

Akquisitionen sind unser größter Wachstumstreiber. Nachdem wir im Jahr 2005 zwei Unternehmen übernehmen konnten, waren es im Jahr 2006 - trotz der Börsengangvorbereitungen - bereits vier. Mit dem Erwerb von Targe im Februar 2006 haben wir unsere Marktposition im Bereich Flachstahl in Frankreich weiter gestärkt. Der Ausbau des spanischen Marktes wurde durch die Akquisition von Aesga, einer Distributionsgruppe für Spezialstahl, vorangetrieben. Im Oktober 2006 haben wir durch die Übernahme des Distributionsunternehmens Action Steel unsere Aktivitäten im Mittelwesten der USA wesentlich gestärkt. Ebenfalls im Oktober erwarben wir in der Schweiz das Unternehmen Gauss, mit dem wir unsere Marktpositionen im Raum Zürich deutlich verbessert haben.

Im laufenden Jahr haben wir unsere Akquisitionsaktivitäten wesentlich verstärkt und bereits acht Unternehmen in unseren beiden Kernmärkten Europa und Nordamerika erworben. Dabei haben wir vor allem mit dem Erwerb von Primary Steel unsere Wettbewerbsposition in Nordamerika deutlich verbessert. Mit Primary Steel gehören wir zu den größten Distributionsunternehmen für Grobbleche in den USA und haben damit unsere Produktstruktur in einem attraktiven Segment weiter ausgebaut. Zusätzlich haben wir neue Regionen erschlossen und damit die Möglichkeit, kleinere Unternehmen zu arrondieren, erheblich erweitert. Wir verfügen damit über eine deutlich breitere Plattform zum weiteren Ausbau unserer Präsenz in Nordamerika. Ein guter Fit stellt in diesem Zusammenhang auch die Akquisition von Premier Steel dar, mit der wir unsere Präsenz im Süden der USA weiter gestärkt haben.

Mit der Übernahme der Anteile eines Minderheitsgesellschafters in der Schweiz können wir unsere Schweizer Gesellschaft, die nach allen Kennzahlen seit Jahren die erfolgreichste des Konzerns ist, noch enger an den Konzern binden.



Mit der Akquisition von Tournier haben wir unsere Position im Flachstahl in Frankreich gestärkt, einem Markt, in dem wir in der Vergangenheit unterrepräsentiert waren. Der Erwerb von Teuling in den Niederlanden erweitert unsere Produktpalette im hochwertigen Qualitätsbereich.

In Deutschland haben wir durch den Kauf von drei kleineren Unternehmen erstmals seit vielen Jahren unsere Marktposition durch Akquisitionen ausgebaut. Mit der Firma Edelstahlservice haben wir nach dem Erwerb von Teuling in den Niederlanden unser Produktspektrum im Bereich Edelstähle auch in Deutschland ergänzt, während wir mit Zwegart und Max Carl vor allem unsere regionale Präsenz verstärkt haben.

Mit dem in der letzten Woche abgeschlossenen Kauf von Westok, einem Spezialisten für Träger im Baubereich, haben wir im wichtigen Baumarkt in Großbritannien unsere Position verstärkt. Sie sehen, mittlerweile nehmen fast alle Länder unserer Organisation an dem Wachstum durch Akquisitionen teil.

Die Liste potentieller Akquisitionsziele lässt uns mit Zuversicht in die Zukunft schauen.

Neben dem Wachstum durch Akquisitionen wollen wir auch das organische Wachstum weiter steigern. Durch unsere breite Aufstellung nach Produkten und Regionen sind wir in der Lage, gezielt Wachstumsmöglichkeiten, die uns der Markt bietet, zu nutzen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr und auch in diesem Jahr haben wir durch die Wachstumsraten in der Bauwirtschaft und im Maschinen- und Anlagebau, insbesondere in Deutschland, einen deutlichen Mehrabsatz unserer Produkte zu verzeichnen. Darüber hinaus forcieren wir das organische Wachstum durch gezielte Maßnahmen im Rahmen des Effizienzverbesserungsprogramms "STAR". Ein Schwerpunkt des Programms ist die umfassende Analyse von Produkt-, Kunden- und Preisstrukturen unserer Standorte. Die daraus resultierenden Anpassungen haben neben der Verbesserung der Leistungsprozesse die Optimierung und Ausweitung der Produktpalette und Kundenstruktur zum Ziel. Darüber hinaus werden wir den Anteil von Services mit höherer Wertschöpfung durch gezielte Investitionen steigern.



Unser bisher durch den Aufbau von neuen Niederlassungen geprägtes Wachstum in Osteuropa werden wir weiter vorantreiben, zukünftig auch unterstützt durch gezielte Akquisitionen, wenn wirtschaftlich sinnvoll.

Unser 2006 in Peking eröffnetes Büro ist zunächst für den Bezug von chinesischem Stahl zuständig. Wir prüfen derzeit, wie wir unsere Aktivitäten in Zukunft auch in diesem Land erweitern können.

Das Wertsteigerungsprogramm STAR wurde bereits im Juni 2005 gruppenweit eingeführt. Ziel war und ist es, die Profitabilität unserer Aktivitäten durch kontinuierliche Geschäftsoptimierung zu erhöhen. Das Programm ist konzernweit angelegt, so dass wir bei Klöckner & Co erstmalig in der Lage sind, systematisch Erfolgspotentiale über Ländergrenzen hinweg zu transferieren. STAR umfasst im Wesentlichen die Optimierung der für uns wesentlichen Bereiche Einkauf und Distributionsnetzwerk, also der Standorte unserer Lagerbetriebe. Mit der derzeit in Umsetzung befindlichen Reorganisation in Deutschland werden wir im Bereich Einkauf den ersten wesentlichen Schritt, die Zentralisierung auf Landesebene in allen Ländern im laufenden Jahr abschließen. Zusätzliche Potentiale erwarten wir durch eine größere Koordination und Steuerung auf europäischer und nordamerikanischer Ebene. Auch das Global Sourcing, also die Beschaffung außerhalb der EU und Nordamerika, werden wir weiter forcieren.

Im Bereich Distributionsnetzwerk haben wir im vergangenen Jahr bereits eine Reihe von Optimierungen durch Schließung oder Zusammenlegung von Standorten vorgenommen. Um diese Optimierung als permanenten Prozess zu etablieren, haben wir ein darauf spezialisiertes Klöckner & Co-internes Team aufgebaut. Wir sind sehr zufrieden mit den bisherigen Erfolgen. Die Umsetzung der Maßnahmen erfolgt planmäßig. Wir überprüfen permanent die Ziele und Maßnahmen von STAR, verbessern diese zunehmend und nehmen auch, falls erforderlich, Korrekturen vor.

Sehr geehrte Damen und Herren,

bevor ich Ihnen den Ausblick auf das laufende Jahr gebe, lassen Sie mich die wesentlichen Ergebnisse von 2006 kurz zusammenfassen.



- Wir haben vier Unternehmen mit einem Umsatz von zusammen 108 Millionen Euro erworben.
- Fast die Hälfte unseres Umsatzwachstums 2006 entfiel auf organisches Wachstum.
- Im Rahmen des Optimierungsprogramms STAR konnten wir 20 Millionen Euro zusätzliches Ergebnis erzielen.
- Durch den Verkauf von Randaktivitäten und Grundstücken haben wir einen Mittelzufluss von insgesamt 100 Millionen Euro erzielt.

Wir haben damit alle im Vorfeld des Börsengangs genannten Ziele erreicht.

Das bringt mich zu den nicht weniger anspruchsvollen Zielen für 2007:

- Wir werden 2007 mindestens zehn bis zwölf Akquisitionen tätigen. Davon haben wir bereits acht Unternehmen erworben.
- Wir werden darüber hinaus auch ein signifikantes organisches Wachstum erzielen.
- STAR wird uns in diesem Jahr zusätzliche 40 Millionen Euro Ergebnis bringen.
- Wir werden die Aktivitäten in Osteuropa verstärkt vorantreiben.

Lassen sich mich Ihnen mit einem Blick auf die Zahlen des ersten Quartals dieses Jahres verdeutlichen, warum wir zuversichtlich sind, diese Ziele zu erreichen.

Wir konnten auch in den ersten drei Monaten am Erfolgskurs des letzten Jahres anschließen und den Absatz um rund 1,8 Prozent gegenüber dem guten Niveau des Vorjahresquartals erhöhen.

Unterstützt durch eine stabile Mengenentwicklung, Akquisitionen und begünstigt durch das hohe Preisniveau haben wir den Umsatz um 17,1 Prozent auf über 1,5 Milliarden Euro für das erste Quartal 2007 gesteigert. Im gleichen Zeitraum haben wir ein EBITDA von 92 Millionen Euro erwirtschaftet und das EBIT um 21,4 Prozent auf rund 78 Millionen Euro erhöht. Das Ergebnis nach Steuern konnten wir um 24,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf rund 47 Millionen Euro steigern.



Wie sieht unser Marktumfeld in diesem Jahr aus?

Die für uns relevanten Rahmenbedingungen sind gut. Für die Stahlindustrie wird von den Experten eine generell positive Stahlnachfrage vorhergesagt. Die Prognosen für das Wirtschaftswachstum in unseren Märkten liegen je nach Quelle und Land bei knapp zwei bis fünf Prozent. Insbesondere ist eine weiter anhaltend gute Nachfrage in der Bauwirtschaft und im Maschinen- und Anlagenbau in den meisten Märkten zu verzeichnen. Dazu kommt eine im ersten Halbjahr 2007 bei den meisten Produkten steigende Preisentwicklung.

Meine Damen und Herren,

auf Basis dieser guten Rahmenbedingungen und der bereits erfolgten Unternehmenskäufe haben wir im Rahmen der Berichterstattung für das erste Quartal 2007 unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr angehoben.

Für das Gesamtjahr 2007 erwarten wir nun ein Umsatzplus von mindestens 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das EBITDA soll auch ohne Einmalserträge die Vorjahreshöhe, also rund 395 Millionen Euro, erreichen.

Mit einer kontinuierlichen Dividendenausschüttung von 30 Prozent des Konzernergebnisses nach Sondererträgen, möchten wir Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, am Erfolg Ihres Unternehmens beteiligen.

Nun zu weiteren Beschlussfassungen durch die Hauptversammlung, die wir Ihnen gerne kurz erläutern möchten. Dabei handelt es sich um Beschlüsse, die wegen ihrer jeweils erforderlichen Befristungen der Hauptversammlung einer Aktiengesellschaft vielfach in regelmäßigen Abständen zur Beschlussfassung vorgelegt werden. Da dies jedoch unsere erste Hauptversammlung ist, möchte ich Ihnen diese Ermächtigungen gesondert vorstellen.

Unter Punkt acht der Tagesordnung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, der Gesellschaft den Erwerb eigener Aktien zu gestatten. Damit geben Sie uns die notwendige Flexibilität, um anschließend beispielsweise eigene Aktien als zusätzliches Finanzierungsinstrument bei dem Erwerb von Unternehmen einzusetzen und rasch und flexibel reagieren zu können. Die Ermächtigung ist - wie



vom Gesetz vorgesehen - auf 18 Monate befristet. Wir haben derzeit keine konkreten Pläne für einen Aktienrückkauf. Wegen der eher technischen Einzelheiten darf ich auf den ausliegenden Bericht des Vorstands zu diesem Tagesordnungspunkt und den Wortlaut des Beschlussvorschlages verweisen, die Sie bitte der Tagesordnung entnehmen.

Die vorgeschlagene Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen, Tagesordnungspunkt 9, von bis zu 350 Millionen Euro soll unserer Gesellschaft die Möglichkeit geben, flexibel und zeitnah auf günstige Kapitalmarktbedingungen zu reagieren. Wir haben der Berechnung des Wandlungs-/Optionspreises eine fünfjährige Laufzeit zugrunde gelegt. Die daraus resultierenden Options- oder Wandlungsrechte dürfen maximal 4,65 Millionen Aktien umfassen. Dies entspricht einem Zehntel der gegenwärtigen Aktienzahl. Die detaillierten Bedingungen einer solchen Anleihe sind im konkreten Fall festzulegen. Wegen der Einzelheiten darf ich Sie auch hier auf den ausliegenden Bericht des Vorstands zu diesem Tagesordnungspunkt und den Wortlaut des Beschlussvorschlages in der Einladung verweisen, die Sie bitte der Tagesordnung entnehmen.

Im Tagesordnungspunkt 10 geht es um die Schaffung eines bedingten Kapitals. Diese Ermächtigung soll dazu dienen, den Inhabern der Options- und/ oder Wandelschuldverschreibungen die ihnen aus der jeweiligen Anleihe statt der Rückzahlung zustehenden Aktien zu gewähren. Die hierzu erforderlichen Aktien könnten dann aus dem so genannten bedingten Kapital stammen. Daher schlagen wir der Hauptversammlung vor, die Gesellschaft zu ermächtigen, das Grundkapital der Gesellschaft "bedingt" zu erhöhen. Die tatsächliche Durchführung einer solchen bedingten Kapitalerhöhung ist nur bei entsprechendem Bedarf möglich. Diese Erhöhung wäre maximal um bis zu nominell 11,625 Millionen Euro durch die Ausgabe von bis zu 4,65 Millionen neuen, auf den Namen lautenden Stückaktien möglich. Der Wandlungs-/Optionspreis beträgt 135 Prozent des maßgeblichen Referenzkurses.



Damit komme ich zum Schluss meiner Ausführungen. 2006 war ein außerordentlich erfolgreiches Jahr für unser Unternehmen. Wir haben Meilensteine für die Zukunft unseres Unternehmens gesetzt und einen erfolgreichen Wachstumskurs eingeschlagen. Diesen Erfolgskurs wollen und werden wir in diesem Jahr fortsetzen.

Auch im Namen meines Vorstandskollegen möchte ich mich bei Ihnen allen für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung bedanken. Wir würden uns freuen, wenn Sie uns auf unserem Wachstumsweg weiterhin begleiten.

Ich bedanke mich bei Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

## **Ansprechpartner:**

### **Investor Relations**

Claudia Nickolaus

Tel.: +49 203 307-2050

Fax: +49 203 307-5025

E-mail: [claudia.nickolaus@kloeckner.de](mailto:claudia.nickolaus@kloeckner.de)

### **Unternehmenskommunikation**

Peter Ringsleben, Claudia Uhlendorf

Peter Ringsleben

Phone: +49-203-307-2800

Fax: +49-203-307-5060

E-mail: [peter.ringsleben@kloeckner.de](mailto:peter.ringsleben@kloeckner.de)

Claudia Uhlendorf

Phone: +49-203-307-2289

Fax: +49-203-307-5103

E-mail: [claudia.uhlendorf@kloeckner.de](mailto:claudia.uhlendorf@kloeckner.de)

