

**klöckner & co**

multi metal distribution

## **Klöckner & Co Aktiengesellschaft**

Zweite Ordentliche Hauptversammlung  
Am 20. Juni 2008

# **Rede zur Hauptversammlung**

Dr. Thomas Ludwig  
Vorstandsvorsitzender der Klöckner & Co Aktiengesellschaft

**Es gilt das gesprochene Wort.**



Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

es ist meinen Kollegen und mir eine große Freude, Sie zur zweiten ordentlichen Hauptversammlung der Klöckner & Co Aktiengesellschaft begrüßen zu können. Ebenso herzlich möchte ich die Aktionärsvertreter und unsere Gäste sowie die Vertreter der Presse willkommen heißen.

Ich freue mich, Ihnen heute wieder ein sehr gutes Ergebnis, das Zweitbeste in unserer über hundertjährigen Firmengeschichte, präsentieren zu können.

Ich möchte Sie ausführlich über die Entwicklung Ihres Unternehmens unterrichten. In meinem heutigen Bericht werde ich zunächst über die wesentlichen Ereignisse des Geschäftsjahrs 2007 und die Eckdaten berichten. Die Ausführungen zu unserer strategischen Zielsetzung, insbesondere zu unseren Wachstumszielen, und ein Blick auf das aktuelle Marktumfeld mit einem Ausblick auf das Geschäftsjahr 2008 zeigen, wo wir hinwollen und wo wir heute stehen.

Danach werde ich einige der heute vorgesehenen Beschlüsse der Hauptversammlung, insbesondere die geplante Umwandlung der Klöckner & Co AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE), erläutern.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich mit den Highlights des abgelaufenen Geschäftsjahrs beginnen. Auch im vergangenen Jahr haben wir unser Wachstum fortgesetzt und erneut unseren Umsatz deutlich gesteigert. Obwohl das Umfeld für die Stahl- und Metaldistribution im zweiten Halbjahr 2007 deutlich schwieriger war als in der ersten Jahreshälfte, haben wir insgesamt wieder ein sehr gutes Ergebnis erzielt.

Den entscheidenden Beitrag zu diesem Ergebnis haben nicht nur die Akquisitionen, sondern auch die anspruchsvollen Optimierungsziele unseres



vor drei Jahren initiierten Wertsteigerungsprogramms STAR mit einem Ergebnisbeitrag von 43 Millionen Euro geliefert.

Im Rahmen unserer Expansionsstrategie haben wir 2007 zwölf kleinere und mittlere Stahl- und Metalledistributeure in Europa und Nordamerika erworben. Mit diesen zugekauften Unternehmen konnten wir die für 2007 gesteckten Wachstumsziele vollständig erreichen.

Mit der weiteren Optimierung der Konzernfinanzierung haben wir ein sicheres Fundament für die Fortsetzung der Wachstumsstrategie der Klöckner & Co geschaffen. So wurde unter anderem ein syndizierter Holdingkredit erfolgreich platziert sowie eine Wandelanleihe begeben. Damit ist unsere Finanzierung für einen mittelfristigen Zeitraum gesichert, was insbesondere vor dem Hintergrund der globalen Finanzkrise von großem Vorteil war und ist.

Im ersten Halbjahr 2007 hat der ehemalige Mehrheitsgesellschafter von Klöckner & Co Lindsay Goldberg über seine Fondsgesellschaft Multi Metal Investment die noch gehaltenen Klöckner & Co-Aktien in zwei Tranchen veräußert. Seither beträgt der Streubesitz 100 Prozent und der Handelsumsatz unserer Aktie ist entsprechend gestiegen.

Die erfolgreiche Entwicklung von Klöckner & Co spiegelt sich in den wesentlichen Eckdaten für das Geschäftsjahr 2007 wider.

In Europa war das erste Halbjahr 2007 geprägt durch eine anhaltende gute Nachfrage bedingt durch die überwiegend gute Konjunktur der Abnehmerbranchen für Stahlprodukte. Das änderte sich im zweiten Halbjahr, als die Stahl- und Metalledistribution durch die sich abschwächende Entwicklung der Nachfrage bei fortlaufend hohen Beständen, hervorgerufen auch durch stark angestiegene Importe aus Fernost, sowie dem Verfall der Preise für Edelmehle, zunehmend unter Druck geriet. Nordamerika war bereits im ersten Halbjahr durch eine nachlassende Wachstumsdynamik und hohe



Bestände betroffen, so dass die Entwicklung insgesamt schwächer als im Vorjahr verlief.

Trotz der schwächeren Nachfrageentwicklung im zweiten Halbjahr konnten wir den Absatz durch die erfolgreich integrierten Akquisitionen um 5,7 Prozent auf 6,5 Millionen Tonnen erhöhen. Der Umsatzanstieg um 13,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr war zusätzlich preisbedingt.

Durch die schwächere Entwicklung im zweiten Halbjahr konnten wir im Gesamtjahr nicht ganz an die Ergebnisentwicklung des Vorjahres anknüpfen. Einen Großteil der Negativentwicklung konnten wir aber durch die erfolgreiche Umsetzung unseres Effizienzverbesserungsprogramms STAR kompensieren und damit den Rückgang des EBITDA auf nur 24 Millionen Euro bzw. 6,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr begrenzen. Das erzielte EBITDA von 371 Millionen Euro ist das zweitbeste operative Ergebnis in unserer Unternehmensgeschichte. Dies zeigt deutlich die in den letzten Jahren gestiegene Ertragskraft von Klöckner & Co.

Analog zum EBITDA ging das Ergebnis vor Zinsen und Steuern des Konzerns 2007 von 337 Millionen Euro auf 307 Millionen Euro zurück. Der von 235 Millionen Euro auf 156 Millionen Euro rückläufige Konzernüberschuss wurde zusätzlich belastet durch die Einmalaufwendungen für die vollständige Tilgung der Hochzinsanleihe in Höhe von 38,5 Millionen Euro, der eine entsprechende Entlastung des Zinsaufwandes in den nächsten Jahren gegenüber steht.

Die getätigten Akquisitionen und Beteiligungsaufstockungen führten zu einer planmäßigen Erhöhung der Nettobarverschuldung auf 746,4 Millionen Euro.



Meine Damen und Herren, die zwei Segmente Nordamerika und Europa haben sich im vergangenen Jahr unterschiedlich entwickelt.

Getrieben durch die positive Marktentwicklung im ersten Halbjahr 2007 ist der Umsatz für Europa um 11,3 Prozent auf 5,197 Milliarden Euro gestiegen, während der Umsatzanstieg um 25 Prozent auf 1,077 Milliarden Euro in Nordamerika auf die Unternehmenszukäufe zurückzuführen ist. Das sich deutlich abkühlende Marktumfeld führte in beiden Segmenten zu einem EBITDA-Rückgang: in Europa von 366 Millionen Euro auf 326 Millionen Euro und in Nordamerika von 79 Millionen Euro auf 65 Millionen Euro.

Das Börsenjahr war für die Klöckner & Co-Aktie, wie auch für viele andere Unternehmen, zweigeteilt. Nach Aufnahme in den MDAX im Januar 2007 konnte unsere Aktie bis Mitte des Jahres 2007 den positiven Trend des Vorjahres fortsetzen und stieg bis zu einem Höchstkurs von 63,20 Euro an. Im zweiten Halbjahr 2007 verlor die Aktie knapp 49 Prozent an Wert. Wesentliche Ursachen waren die Anpassung unserer Ergebnisprognose im Oktober 2007 sowie die durch die Subprime-Krise ausgelöste Negativentwicklung der globalen Kapitalmärkte.

Mit einem Schlusskurs von 27,50 Euro zum Jahresende lag unsere Aktie dennoch mit 71,9 Prozent über dem ursprünglichen Ausgabepreis beim Börsengang 18 Monate zuvor.

Sehr erfreulich ist die Entwicklung der Klöckner & Co-Aktie seit Beginn dieses Jahres. Von allen 50 MDAX-Unternehmen können wir die zweitbeste Kursentwicklung seit Jahresanfang aufweisen. So hat Ihre Aktie in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahrs rund 45 Prozent gewonnen, während der MDAX in etwa auf dem Niveau zu Jahresbeginn liegt und der DAX sogar rund 16 Prozent verloren hat.

Die Anlageempfehlungen der Analysten spiegeln das positive Bild wider: von den 15 Banken, die regelmäßig über uns berichten, empfehlen 14 Banken und Wertpapierhäuser unsere Aktie als "Kauf".



Meine Damen und Herren, auch für das abgelaufene Geschäftsjahr erfüllen wir unsere Zusage beim Börsengang, 30 Prozent des auf die Aktionäre der Klöckner & Co AG entfallenden Konzernergebnisses, nach Bereinigung von Sondereffekten, auszuschütten. Wir schlagen dieses Jahr wiederum eine Dividende von 80 Cent pro Aktie vor, was einer Ausschüttungssumme von 37,2 Millionen Euro entspricht. Klöckner & Co verfolgt Dividendenkontinuität und wird auch in Zukunft an dieser Dividendenpolitik festhalten. Bezogen auf den Jahresendkurs 2007 beläuft sich die Dividendenrendite der Klöckner & Co-Aktie auf rund 2,9 Prozent.

Ich möchte meinen Bericht über das abgelaufene Geschäftsjahr nicht schließen, ohne mich bei allen Mitarbeitern unseres Unternehmens für ihre Leistungen und ihre große Einsatzbereitschaft zu bedanken.

Meine Damen und Herren, ich möchte Ihnen die wesentlichen Eckpunkte unserer Unternehmensstrategie erläutern.

Wir haben, trotz der Schließungen und Zusammenlegungen einiger Standorte, unsere Marktabdeckung weiter ausgebaut. Unsere mittlerweile über 260 Standorte verteilen sich auf 15 Länder, mit denen wir weltweit rund 210.000 Kunden aus einer Vielzahl von Branchen bedienen.

Auch im Vorjahr haben wir Ihnen diese Übersicht der Wettbewerbslandschaft in unseren Märkten Europa und Nordamerika gezeigt. Das Bild hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert. Nach wie vor ist der Markt auf beiden Kontinenten sehr fragmentiert. So sind die Marktanteile der Marktführer, bezogen auf den Umsatz, weiterhin relativ gering. Kleinere Distributeure teilen immer noch mehr als zwei Drittel des europäischen Marktes unter sich auf. Hier wird deutlich, welcher Konsolidierungsbedarf in der Branche vorhanden ist und – für unsere Strategie von herausragender Bedeutung – welche Akquisitionsmöglichkeiten sich für



Klößner & Co bieten. Das ermöglicht uns, aktiv an der Marktkonsolidierung teilzunehmen und die von uns verfolgte Expansionsstrategie durch den Erwerb von Unternehmen erfolgreich fortzusetzen.

Wir haben unsere führende Marktposition als größter produzentenunabhängiger Stahl- und Metaldistributeur in Europa und Nordamerika zusammen weiter gefestigt und werden diese weiter ausbauen. In Nordamerika sind wir unter den Top Ten und im Bereich von kohlenstoffbasierten Stählen bereits unter den drei führenden Unternehmen. Insbesondere in der Distribution und Anarbeitung von hochwertigen Grobblechen zählen wir nach den Erwerben der US-Unternehmen Primary und Temtco zu den führenden Anbietern in Nordamerika.

Mit der Streuung unseres Absatzes über unterschiedliche Kontinente, Länder, Branchen und einer breiten Produktpalette reduzieren wir die Abhängigkeit von einzelnen Branchen oder Kunden und können so auf eine stabile Absatzentwicklung bauen.

Auf die Branchen Bauindustrie und Maschinen- und Anlagenbau entfallen zwei Drittel unseres Umsatzes. Für diese Branchen werden weiterhin insgesamt gute Wachstumsraten erwartet, wobei der Auftragseingang im Maschinen- und Anlagenbau in einigen Ländern, wie Deutschland, auch für die nahe Zukunft eine sehr positive Entwicklung erwarten lässt. Der auf die Automobilindustrie entfallende Anteil wird sich durch den erfolgten Verkauf unserer kanadischen Aktivitäten weiter reduzieren.

Wir sind in den wichtigen Wachstumsmärkten in Europa und Nordamerika vertreten. Ziel ist es, unsere Aktivitäten in Osteuropa konsequent auszubauen und den Anteil am Gesamtumsatz entsprechend zu steigern. Der für die USA ausgewiesene Umsatzanteil enthält die Umsätze der 2007 erworbenen US-Unternehmen Primary, Premier und Scansteel nur anteilig. Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir eine entsprechende Erhöhung des auf Nordamerika entfallenden Umsatzanteils, allerdings bereinigt um den Verkauf der kanadischen Aktivitäten.



Multimetal Distribution ist die Basis unseres Geschäftes. Wie der Umsatz nach Produkten zeigt, sind wir auch hier nicht von einzelnen Produktgruppen abhängig, sondern haben eine breite Streuung. So handeln wir nicht nur mit kohlenstoffbasierten Stählen, die knapp zwei Drittel unseres Umsatzes ausmachen, sondern vertreiben auch Rohre, Spezial- und Qualitätsstähle, Aluminium und verschiedene weitere Produkte.

Meine Damen und Herren, die Kernaussage unserer Unternehmensstrategie, profitables Wachstum, gilt unverändert. Die gute Entwicklung Ihres Unternehmens zeigt uns, dass wir den richtigen Kurs verfolgen. Weiterhin stehen die

1. Expansion durch Akquisitionen und durch organisches Wachstum sowie die
2. Optimierung unserer Geschäftsprozesse durch das so genannte STAR-Programm

im Fokus unserer Aktivitäten.

Unsere erklärte Strategie ist es, aktiv an der Marktkonsolidierung teilzunehmen und damit unsere Marktanteile weiter auszubauen. Mit dem Erwerb von zwölf Unternehmen hatten wir unser selbst gestecktes Ziel für 2007 von zehn bis zwölf Akquisitionen bereits im September erreicht. In Europa haben wir insgesamt neun zumeist kleinere bis mittlere Wettbewerber übernommen. Neben den Akquisitionen in West-Europa gelang uns im August mit dem Erwerb von Metalsnab die erste bedeutende Akquisition in dem attraktiven osteuropäischen Wachstumsmarkt. Mit dem Erwerb der drei US-Unternehmen Primary, Premier und Scansteel konnten wir unsere Marktposition in Nordamerika erheblich stärken.





Seit dem Beginn dieses Jahres haben wir zwei Akquisitionen erfolgreich abgeschlossen. In diesem Jahr haben wir das Ziel, Umsatzwachstum in der gleichen Größenordnung wie im Vorjahr durch Akquisitionen zu erreichen, ohne uns jedoch auf die Anzahl der Unternehmen festzulegen und damit auch Spielraum für größere Akquisitionen zu haben.

Im Januar konnten wir mit dem Erwerb von Multitubes, einem Spezialisten für die Distribution von Rohren, die sehr gute Marktposition in Großbritannien weiter ausbauen. Von wesentlich größerer Bedeutung ist der Erwerb des US-Unternehmens Temtco Steel. Durch den Erwerb von Temtco haben wir bereits heute 40 Prozent dieses zuzukaufenden Zielumsatzes für 2008 erreicht. Mit Temtco verfügen wir nicht nur über eine deutlich breitere Plattform zum weiteren Ausbau unserer Präsenz in Nordamerika, sondern ergänzen damit auch unser Produktportfolio im Bereich hochwertiger Grobbleche.

Lassen Sie mich an dieser Stelle die vollständige Übernahme der noch ausstehenden Minderheitsanteile an unserer Schweizer Gesellschaft Debrunner Koenig Holding im April dieses Jahres erwähnen. Damit kann die strategische Ausrichtung der Gesellschaft vollständig an die Strategie von Klöckner & Co angepasst werden. Zwischenzeitlich haben wir den Verkauf der Schweizer Tochtergesellschaft Koenig Verbindungstechnik eingeleitet. Das Unternehmen ist im Markt für Verbindungs- und Verschlusstechnik tätig, ein Bereich, der nicht zu unserem Kerngeschäft zählt. Wir gehen davon aus, den Verkauf im nächsten Quartal gewinnbringend abzuschließen.

Wir werden auch im laufenden Jahr unsere Akquisitionsstrategie konsequent weiter verfolgen.

Lassen Sie mich zunächst einige Anmerkungen zu unserer Strategie für Nordamerika machen, bevor ich auf unsere jüngste Akquisition Temtco eingehe. Der Fokus unserer Nordamerikastrategie besteht in dem Handel mit Lang- und Flachstahlprodukten einschließlich der zusätzlichen Bearbei-



tung wie zum Beispiel schneiden und sägen dieser Produkte für attraktive Branchen. Unsere kanadische Tochtergesellschaft ist vorrangig im Bereich Anarbeitung für Flachstahlprodukte für die nordamerikanische Automobilzulieferindustrie tätig. Vor dem Hintergrund der Veränderung der nordamerikanischen Automobilindustrie, aber auch den zu erwartenden Änderungen bei den Stahlproduzenten durch den Markteintritt neuer Spieler kann man eine erfolgreiche Strategie in diesem Segment nur bei einer sehr guten Marktposition erwarten. Unsere Marktposition erfüllt dieses Kriterium nicht, so dass wir uns zum Verkauf entschlossen haben.

Ein wesentliches Standbein unseres US-Geschäfts ist inzwischen die Distribution mit Grobblechen. Nach den Erwerben von Primary und Temtco ist unsere US-Gesellschaft Namasco einer der führenden Distributeure von Grobblechen in den USA. 60 Prozent des Volumens von Temtco wird bearbeitet, was ein sehr attraktives, hochpreisiges und stabiles Geschäft darstellt.

Temtco sorgt mit seinen fünf Standorten in den Bundesstaaten Washington, Arizona, Illinois, Pennsylvania und Missouri für eine breite geographische Abdeckung des US-amerikanischen Marktes.

Temtco beliefert über 500 verschiedene Kunden aus zum Teil sehr attraktiven Wachstumsbranchen, wie Maschinenbau, Anlagebau und dem Energiesektor. Somit ist Temtco kaum von negativen Konjunkturlinflüssen in den USA betroffen. Mit dem Erwerb von Temtco verbessern wir zudem unsere Einkaufsposition in den USA und können weitere Synergien z. B. im Bereich der Verwaltung realisieren.

Die Expansion in den Wachstumsmarkt Osteuropa ist ein wichtiger Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Bereits im Januar haben wir die Akquisition von Metalsnab in Bulgarien erfolgreich abgeschlossen. Neben Zukäufen verfolgen wir auch weiterhin organisches Wachstum durch den



Aufbau neuer Niederlassungen wie z. B. in Südpolen, in Tschechien und in Rumänien. Darüber hinaus prüfen wir den Markteintritt in weitere Länder, wie zum Beispiel in die Türkei und Russland.

Der Ausbau unserer schon jetzt starken Marktposition in unseren Kernmärkten in Europa und Nordamerika ist unverändert ein wichtiges Element unserer Strategie. Organisches Wachstums soll hier vor allem durch die Erweiterung und Optimierung unserer Produktpalette und Anarbeitungsservices in ausgewählten Regionen realisiert werden. Die akquirierten Unternehmen können uns hierbei mit ihrem speziellen Know How wesentlich unterstützen. Dies alles wird unsere Marktposition in unseren Hauptmärkten nochmals verstärken.

Ziel unseres bereits 2005 eingeführten STAR-Programms ist eine kontinuierliche Geschäftsoptimierung, um so die Profitabilität unserer Aktivitäten zu erhöhen. Das Programm umfasst vor allem die wesentlichen Bereiche Einkauf und Distribution in Europa.

Nachdem wir im Berichtsjahr den Einkauf in Europa auf Landesebene zentralisiert haben, steht jetzt die Koordination und Steuerung des Einkaufs auf europäischer Ebene im Fokus. Ein europäischer Artikelcode sowie eine einheitliche IT-Plattform, in unserem Fall SAP, sind wesentliche Voraussetzungen hierfür. Wir versprechen uns mit der Bündelung des Einkaufs erhebliche Verbesserungen bei der Preisgestaltung sowie bei der Lagerhaltung und -logistik. Im Bereich Distribution werden wir unser Netzwerk weiter optimieren.

Die entsprechenden Maßnahmen werden konsequent umgesetzt und sind im Plan. Wir haben unseren Bereich Prozessmanagement, der als spezialisierter interner Beratungsdienstleister tätig ist, weiter ausgebaut. Regelmäßige Erfolgskontrollen der umgesetzten Maßnahmen gewährleisten, dass notwendige Anpassungen zeitnah erfolgen.



Nach einem EBITDA-Beitrag von 43 Millionen Euro für 2007, soll aus dem STAR-Programm für die Jahre 2008 bis 2010 ein zusätzliches EBITDA von insgesamt 80 Millionen Euro resultieren, so dass insgesamt aus Star im Zeitraum 2005 bis 2010 140 Millionen Euro Ergebnis erreicht werden.

Sehr geehrte Damen und Herren,  
bevor ich Ihnen den Ausblick auf das laufende Jahr gebe, lassen Sie mich die wesentlichen Ergebnisse für 2007 kurz zusammenfassen:

- Wie geplant, haben wir zwölf Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von zusammen 567 Millionen Euro akquiriert. Im Jahr zuvor waren es vier Unternehmen mit 108 Millionen Euro Umsatz.
- Wieder trug das organische Wachstum mit annähernd der Hälfte zum Umsatzwachstum bei.
- Im Rahmen des Optimierungsprogramms STAR konnten wir einen Ergebnisbeitrag von 43 Millionen Euro generieren. Damit lagen wir über der Zielgröße von 40 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren, ich darf damit zum laufenden Geschäftsjahr 2008 übergehen und einige Anmerkungen zu den bisherigen Highlights, der aktuellen Marktsituation und dem Ausblick auf das Gesamtjahr 2008 machen.

Im ersten Quartal 2008 haben wir sehr gute Ergebnisse bei Umsatz, im Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern, dem EBITDA, sowie im Konzernergebnis erreicht. Bereits erläutert habe ich unsere Akquisitionen Temtco und Multitubes, die ein wichtiger Baustein unserer Wachstumsstrategie sind. Die Übernahme der Minderheitsanteile in der Schweiz haben wir im April 2008 abgeschlossen. Unser Effizienzprogramm Star verläuft weiter plangemäß.

Wir optimieren unser Portfolio nicht nur durch Wachstum über Akquisitionen, sondern setzen auch Mittel für weiteres Wachstum frei durch Desin-



vestitionen, wenn es strategisch geboten ist. Den Vertrag zum Verkauf unserer kanadischen Gesellschaft haben wir im zweiten Quartal unterschrieben. Es steht nur noch die Zustimmung der kanadischen Kartellbehörde aus. Den Verkauf der König Verbindungstechnik in der Schweiz haben wir gestartet und hoffen, den Verkauf im dritten Quartal abschließen zu können.

Neben dem Wachstum durch Akquisitionen und der fortlaufenden Effizienzsteigerung beeinflusst die Preisentwicklung unserer Produkte unseren wirtschaftlichen Erfolg. Lassen Sie mich daher einige Bemerkungen zur Entwicklung der Stahlpreise in Europa und Nordamerika machen. Wir haben exemplarisch Flachstahl- und Langprodukte gewählt, da diese den allgemeinen Markttrend widerspiegeln und für rund zwei Drittel unseres Umsatzes stehen.

Wie bereits ausgeführt, profitierte Europa im ersten Halbjahr 2007 von einem positiven Stahlmarktumfeld, während Nordamerika bereits an einer schwächeren Nachfrage litt, die sich im zweiten Halbjahr noch verstärkte. In beiden Märkten wuchsen die Lagerbestände und die Importe, insbesondere aus China. Dies führte zu einer schwächeren Preisentwicklung im zweiten Halbjahr 2007.

Seit Jahresanfang hat sich das Bild aufgrund einer deutlich verbesserten Angebots- und Nachfragerelation vollständig gedreht. Wir sehen auf breiter Front zum Teil massive Preiserhöhungen für alle kohlenstoffbasierten Stähle. In den USA haben sich die Preise zum Teil in kurzer Zeit verdoppelt. Aber auch in Europa sind Preiserhöhungen von mehr als 50 Prozent seit Jahresanfang keine Ausnahme. Dieser Trend hält weiter an; die großen Stahlproduzenten haben unisono weitere Preiserhöhungen für das dritte Quartal 2008 angekündigt. Was sind die Gründe für diese sehr dynamische Preisentwicklung?



Die Konsolidierung der Stahlindustrie ist in den letzten Jahren kontinuierlich weiter gegangen. Dies hat zu höherer Preisdisziplin geführt. Zusätzlich hat sich die Stahlindustrie, induziert durch das anhaltend hohe Wachstum in den Schwellenländern, in den letzten Jahren strukturell deutlich verändert. Das hohe Wachstum führte zu Verknappungstendenzen und zu einer nachhaltig erhöhten Kapazitätsauslastung der Stahlproduzenten weltweit mit der Folge eines stetig steigenden Preisniveaus. Mit der erhöhten Stahlproduktion stieg die Nachfrage nach Rohstoffen. Hier kommt es in den letzten Jahren immer wieder zu Angebotsengpässen, die zu drastischen Preissteigerungen im Markt führten. So verzeichnen wir im Jahr 2008 stark ansteigende Rohstoffpreise für Eisenerz, Kokskohle und Schrott, die die Stahlproduzenten zu entsprechenden Preiserhöhungen für ihre Stahlprodukte gezwungen haben. Die Produktionskosten werden dadurch nicht mehr so stark von den fixen Kosten, sondern durch Rohstoffkosten bestimmt. Folglich verfügen Länder, die einen Großteil der Rohstoffe importieren müssen, auch bei geringeren Arbeitskosten über keine Produktionskostenvorteile. Dies gilt insbesondere für China. Die darüber hinaus ebenfalls stark angestiegenen Frachtkosten führen dazu, dass derzeit im nordamerikanischen und europäischen Markt aus Asien importierter Stahl teurer ist als lokal produzierte Mengen. Dem entsprechend sind die Importe aus China nach Nordamerika und Europa in diesem Jahr stark rückläufig und Stahl damit ein knappes Gut. Dadurch konnten die aus Sicht der Stahlproduzenten notwendigen Preiserhöhungen im Markt durchgesetzt werden. In dieser Marktsituation können aber auch Distributeure wie Klöckner & Co die eingetretenen Preissteigerungen direkt im Markt weitergeben. Außerdem treten bei Klöckner & Co durch diese Entwicklung zusätzliche Lagergewinne aufgrund des stetig steigenden Wertes der Bestände ein. Zudem können wir nachhaltig höhere absolute Margen aufgrund des höheren Preisniveaus erzielen. Durch die angekündigten Preiserhöhungen wird sich dieser Trend zumindest in den nächsten Monaten weiter fortsetzen.



Meine Damen und Herren, diese Marktentwicklung wird das Ergebnis von Klöckner & Co vor allem ab dem zweiten Quartal 2008 bestimmen und hat das Ergebnis im ersten Quartal 2008 nur zu einem kleinen Teil beeinflusst. Umso erfreulicher ist die Tatsache, dass alle Kennzahlen über den Vergleichswerten des Vorjahres liegen. Unser EBITDA, das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern, ist überproportional gestiegen.

Im Wesentlichen durch die Akquisitionen bedingt stiegen der Absatz um rund 5,6 Prozent und der Umsatz um 7,1 Prozent auf über 1,66 Milliarden Euro. Im gleichen Zeitraum haben wir ein EBITDA von 109 Millionen Euro erwirtschaftet und das EBIT um 18,6 Prozent auf rund 93 Millionen Euro erhöht. Das auf die Aktionäre der Klöckner & Co AG entfallende Ergebnis nach Steuern konnten wir um 26,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf rund 51 Millionen Euro steigern. Somit haben wir das Ergebnis pro Aktie um 26,7 Prozent auf jetzt 1,09 Euro verbessert.

Mit dieser außerordentlich guten Geschäftsentwicklung im ersten Quartal haben wir eine solide Ausgangsbasis für ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2008 geschaffen.

Die Rahmenbedingungen für den Stahlmarkt 2008 sehen wir weiterhin positiv. Die mögliche Abschwächung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, vor allem in den USA, wird unser Geschäft nur eingeschränkt berühren. Der Stahlmarkt entwickelt sich gegenläufig. Wir gehen für unsere Kernmärkte Europa und USA von einer überwiegend guten Nachfrage nach Stahlprodukten aus. Die von mir erläuterte Preisentwicklung wird sich in unseren Ergebnissen ab dem zweiten Quartal 2008 niederschlagen. Die Produzenten haben bereits für das dritte Quartal, entgegen der Entwicklung im vergleichbaren Vorjahreszeitraum, die mit einem Rückgang der Preise einherging, Preissteigerungen angekündigt. Dies ist eine für Klöckner & Co positive Entwicklung.



Doch wir verlassen uns nicht nur auf den Markt, sondern setzen unsere eigenen Maßnahmen konsequent um. Für 2008 haben wir uns wieder ehrgeizige Ziele gesetzt:

- Es ist unser Ziel, den gleichen Umsatz zuzukaufen wie 2007, also rund 570 Millionen Euro.
- Wir werden unser organisches Wachstum forcieren.
- Der Ergebnisbeitrag aus dem STAR-Programm soll sich auf rund 30 Millionen Euro belaufen.
- Neben dem Aufbau neuer Niederlassungen werden wir die Expansionsstrategie in Osteuropa durch Akquisitionen beschleunigen. Auch wird der Eintritt in neue Märkte geprüft, wie zum Beispiel in Russland oder der Türkei.

Wir sind sehr zuversichtlich, diese Ziele zu erreichen.

Meine Damen und Herren,

die Basis für ein wiederum sehr gutes Geschäftsjahr haben wir bereits mit den guten Ergebnissen für das erste Quartal gelegt. Wir gehen aufgrund der massiven Preissteigerungen von einer noch besseren Ergebnisentwicklung für das zweite Quartal aus. Sofern sich die positiven Rahmenbedingungen für den Stahl- und Metallhandel nicht deutlich verschlechtern, sind wir zuversichtlich, folgende Prognosen für das laufende Geschäftsjahr zu erreichen:

- ein Umsatzzanstieg von mindestens 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.
- Das operative Ergebnis, gemessen am EBITDA, wird aus heutiger Sicht über der aktuellen Markterwartung von 470 Millionen Euro liegen.

Damit werden wir in 2008 eine deutliche Ergebnissteigerung erzielen und erwarten das beste Ergebnis in unserer Unternehmensgeschichte.





Wir planen auch in Zukunft, Sie, die Aktionärinnen und Aktionäre, mit einer kontinuierlichen Dividendenausschüttung von 30 Prozent des auf die Aktionäre der Klöckner & Co AG entfallenden Konzernergebnisses nach Bereinigung von Sondereffekten am Erfolg Ihres Unternehmens zu beteiligen.

Meine Damen und Herren, ich darf Ihnen kurz die weiteren Beschlussfassungen, die wir der Hauptversammlung vorschlagen, erläutern.

Unter Punkt **sieben** der Tagesordnung möchten wir Sie heute um Ihre Zustimmung zur Umwandlung der Klöckner & Co AG in eine Europäische Gesellschaft - die so genannte SE - bitten.

Ich möchte zunächst auf die Gründe für die Umwandlung eingehen. Die Rechtsform der SE ist Ausdruck eines modernen, unternehmerisch gelebten Europas und betont daher die internationale und offene Unternehmenskultur des Klöckner & Co-Konzerns. Zugleich unterstreicht die europäische Rechtsform SE den besonderen Stellenwert, den der europäische Markt für den Klöckner & Co-Konzern hat. Im Geschäftsjahr 2007 entfiel fast 70 Prozent des weltweiten Umsatzes des Klöckner & Co-Konzerns auf die Europäische Union. Unter Hinzurechnung der Schweiz liegt der europäische Umsatzanteil bei über 80 Prozent. Die vorgeschlagene Umwandlung ist damit ein konsequenter Schritt in der Unternehmensentwicklung. Die Rechtsform der SE ist bei in- und ausländischen Investoren hoch angesehen und in ihrer Wertschätzung mit der deutschen Aktiengesellschaft mindestens vergleichbar.

Mittlerweile gibt es schon eine ganz Reihe prominenter Vorbilder für diesen Schritt: Allianz, BASF, Porsche oder Fresenius.

Wir haben einen umfassenden Umwandlungsbericht erstellt, in dem die rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte der Umwandlung erläutert und begründet werden. Der Umwandlungsbericht ist seit der Einberufung der Hauptversammlung im Internet zugänglich und lag außerdem in unseren



Geschäftsräumen zur Einsicht aus. Er liegt auch während der Versammlung im Versammlungssaal zur Einsicht aus.

Dennoch möchte ich kurz auf die nach Einschätzung des Vorstands wesentlichen Aspekte der Umwandlung eingehen.

Die Klöckner & Co SE wird ihren Sitz unverändert in Deutschland haben. Vorstand und Aufsichtsrat bekennen sich ohne Einschränkungen zu diesem Standort. Auch die Organisationsstruktur des Konzerns wird durch die Umwandlung nicht verändert. Es handelt sich um einen reinen Formwechsel, bei dem die rechtliche und wirtschaftliche Identität gewahrt bleiben. Eine Vermögensübertragung findet nicht statt. Die Umwandlung hat auch keine bilanziellen oder steuerlichen Auswirkungen.

Ihre Beteiligung an der Gesellschaft, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, besteht unverändert fort. Mit der Umwandlung werden Sie kraft Gesetzes Aktionärinnen und Aktionäre der Klöckner & Co SE. Ihre Rechtsstellung, zum Beispiel im Hinblick auf Stimmrecht und Dividendenrecht, ändert sich nicht. Ebenso ergeben sich keine Auswirkungen auf den Börsenhandel der Klöckner & Co-Aktie.

Ein häufig im Zusammenhang mit der SE angesprochenes Thema ist die Mitbestimmung: Der Umfang der Mitbestimmung der Arbeitnehmer in der Klöckner & Co SE richtet sich nach der Vereinbarung, die diesbezüglich am 29. April 2008 zwischen dem Vorstand der Klöckner & Co AG und dem Besonderen Verhandlungsgremium der Arbeitnehmer abgeschlossen wurde. Das Besondere Verhandlungsgremium wurde gemäß den rechtlichen Vorgaben aus Vertretern unserer Arbeitnehmer in der EU gebildet.

Lassen Sie mich kurz auf den Inhalt dieser Vereinbarung eingehen. Sie regelt die Errichtung und Zusammensetzung sowie die Rechte und Pflichten des neuen SE-Betriebsrates. Der SE-Betriebsrat vertritt alle Arbeitnehmer des Klöckner & Co-Konzerns innerhalb der Europäischen Union.



Die Arbeitnehmer jedes Mitgliedsstaats, in dem Klöckner & Co präsent ist, werden zumindest mit einem Mitglied im SE-Betriebsrat vertreten sein.

Der SE-Betriebsrat ersetzt nicht die nationalen Betriebsräte, sondern ergänzt diese auf höchster Ebene. In der Vereinbarung sind insbesondere die Unterrichts- und Anhörungsrechte des SE-Betriebrates festgeschrieben. Meine Damen und Herren, wir hoffen, dass sich durch die Einbeziehung der europäischen Arbeitnehmer ein europäischer Dialog zwischen Management und Arbeitnehmervertretungen entwickeln wird. Ansonsten tritt keine Änderung der geltenden Mitbestimmung in den Ländern und insbesondere bei der Holding ein.

Ich werde nur kurz auf die Satzung der SE eingehen. Ich möchte vorausschicken, dass die Rechtsform einer SE mit Sitz in Deutschland im Wesentlichen den Regeln einer deutschen Aktiengesellschaft folgt. Die Satzung der zukünftigen Klöckner & Co SE, und dies war uns besonders wichtig, ist weitgehend identisch mit der Satzung der Klöckner & Co AG. So wird die Kapitalausstattung der Klöckner & Co SE bei Umwandlung eins-zu-eins denen der Klöckner & Co AG entsprechen.

Die SE ist ohne Zweifel die Rechtsform der Zukunft. So bietet die SE Vorteile beim Aufbau einer europäischen Organisation und könnte auch gegebenenfalls größere Akquisitionen in Europa erleichtern. Sie ermöglicht eine moderne und flexible Unternehmensführung. Wir werden dabei das bewährte zweistufige Modell bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat beibehalten. Letzterer wird - wie bislang auch - ausschließlich mit Anteilseignervertretern besetzt sein.

Die Absicht, der Hauptversammlung diesen Schritt der Umwandlung zur Beschlussfassung vorzuschlagen, haben wir bereits im Herbst des vergangenen Jahres kundgetan. Seither haben wir unsere Hausaufgaben erledigt und alle notwendigen Maßnahmen vorbereitet bzw. durchgeführt.

Meine Damen und Herren, wir sind davon überzeugt, dass wir mit der Umwandlung in eine SE Klöckner & Co weiter voranbringen und die positive Entwicklung des Unternehmens fördern. Deshalb möchten wir Sie, sehr



verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, heute um Ihre Zustimmung zu dieser Maßnahme bitten.

Unter Tagesordnungspunkt **acht** bitten wir Sie um Ihre Zustimmung zu einem Gewinnabführungsvertrag, den wir mit einer Tochtergesellschaft abgeschlossen haben. Der Abschluss dieses Vertrages ist wegen einer geplanten Eliminierung von zwei mittlerweile funktionslos gewordenen Zwischenholdings aus steuerlichen Gründen notwendig.

Punkt **neun** der Tagesordnung betrifft die jährlich zu erneuernde Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien.

Die unter Punkt 10 vorgeschlagene Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen von bis zu 350 Millionen Euro soll unserer Gesellschaft erneut die Möglichkeit geben, flexibel und zeitnah auf günstige Kapitalmarktbedingungen zu reagieren.

Dies ist uns bei der entsprechenden Ermächtigung, die Sie uns im vergangenen Jahr gegeben haben, erfreulicherweise gelungen. Der Zinssatz der im Juli 2007 ausgegebenen Anleihe im Volumen von 325 Millionen Euro liegt bei 1,5 Prozent p.a. und ist damit äußerst günstig.

Die Einzelheiten der Ermächtigung entsprechen der vom vergangenen Jahr. Wegen der Details darf ich Sie auch hier auf den ausliegenden Bericht und den Wortlaut des Beschlussvorschlages in der Einladung verweisen.

Im Tagesordnungspunkt 11 geht es um die Schaffung eines weiteren bedingten Kapitals. Das Kapital unserer Gesellschaft wird dabei bedingt erhöht, das heißt die Erhöhung tritt nur insofern tatsächlich ein, wie die vorgesehene Bedingung eintritt. Vorliegend besteht die Bedingung darin, dass die Inhaber der in Punkt 10 erwähnten Wandelschuldverschreibungen wählen, dass ihnen statt der Rückzahlung in bar Klöckner & Co-Aktien zu



gewähren sind. Auch dies entspricht den Beschlüssen der Hauptversammlung aus dem vergangenen Jahr.

Meine Damen und Herren,

damit bin ich am Schluss meiner Ausführungen angelangt.

Wir sind auf einem für Ihr Unternehmen, Klöckner & Co, sehr erfolgreichen Weg. Der Vorstand, Ulrich Becker, Gisbert Rühl und ich, wir sind überzeugt von diesem Weg und werden alles tun, ihn gemeinsam mit unseren hervorragenden Mitarbeitern erfolgreich zu gestalten.

Ich möchte Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung danken.

Vielen Dank 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

Tel.: +49-203-307-2800

Fax: +49-203-307-5060

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

Claudia Uhlendorf

Tel.: +49-203-307-2289

Fax: +49-203-307-5103

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

