

klöckner & co

multi metal distribution

Klöckner & Co SE

Dritte Ordentliche Hauptversammlung
Am 26. Mai 2009

Rede zur Hauptversammlung

Dr. Thomas Ludwig
Vorstandsvorsitzender der Klöckner & Co SE

Es gilt das gesprochene Wort.

Vielen Dank, Herr Professor Vogel. Im Namen des Vorstands und der Mitarbeiter begrüße ich Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr herzlich zur dritten ordentlichen Hauptversammlung Ihrer Klöckner & Co SE in Düsseldorf. Ebenso herzlich möchte ich die Aktionärsvertreter und unsere Gäste sowie die Vertreter der Presse willkommen heißen. Ihr Erscheinen sehen wir als Verbundenheit mit dem Unternehmen und möchten uns dafür bedanken. Den Vertretern der Presse danken wir erneut für die auch im letzten Jahr immer offene und faire Berichterstattung.

Ich möchte Ihnen heute einen detaillierten Einblick in unsere Geschäftstätigkeit geben, und dabei vor allem auch das aktuelle Marktumfeld beleuchten, da sich die Entwicklung seit dem vierten Quartal 2008 wesentlich von dem sehr positiven Verlauf unseres Geschäfts in den letzten Jahren abgekoppelt hat. Wir haben nicht nur zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um dem Nachfrageeinbruch zu begegnen, sondern haben uns auch vorbereitet, zu gegebener Zeit unsere Chancen zu nutzen, die sich durch die Krise ergeben werden.

Im Anschluss an die Erläuterungen zu unserer Geschäftstätigkeit werde ich Ihnen die wichtigsten Punkte dieser Tagesordnung kurz erläutern, bevor wir dann zur Aussprache kommen werden.

Meine Damen und Herren, niemals zuvor in unserer - wenn auch kurzen - Börsengeschichte lagen Licht und Schatten in einem Geschäftsjahr so nah beieinander wie im Jahr 2008. Es ist bisher das Jahr mit dem höchsten Ergebnis der Firmengeschichte, maßgeblich gestützt durch die ersten neun Monate des Jahres. Sowohl Umsatz als auch Ergebnis konnten signifikant gesteigert werden. Die Freude über diese extrem positive Entwicklung, die in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres andauerte, wird durch die schwache Entwicklung im vierten Quartal, die bis zum heutigen Tag leider anhält, stark getrübt. Auf den Geschäftsverlauf in den letzten acht Monaten werde ich später noch einmal gesondert eingehen. Wir haben das letzte Jahr genutzt, um weiter an der Optimierung unserer Geschäftsprozesse zu arbeiten. Sobald sich die Anzeichen mehrten, dass wir einen Einbruch im Absatz zu erwarten hatten, haben wir mit umfangreichen Sofortmaßnahmen als eines der ersten Unternehmen unserer Branche konsequent und schnell reagiert.

Im ersten Halbjahr, in dem es noch keine Anzeichen für den später eintretenden konjunkturellen Einbruch gab, haben wir unsere Akquisitionsstrategie wie angekündigt weiter fortgeführt. So haben wir im Januar mit einer kleineren Akquisition gestartet und Multitubes aus Großbritannien - einen Spezialisten für Röhren - erworben. Darüber hinaus konnten wir ab Januar 2008 Schritt für Schritt - auf fast 100 % - weitere Anteile der Metalsnab Holding in Bulgarien erwerben. Außerdem haben wir im April in den USA Temtco Steel zugekauft, so dass wir unsere Marktposition im Bereich Grobbleche in den USA nachhaltig verbessern konnten.

Andererseits haben wir uns von Geschäftsbereichen getrennt, die wir nicht zum Kerngeschäft zählten. Dies betraf Namasco in Kanada, die ihren Schwerpunkt in der Belieferung der Automobilindustrie hatte, sowie Koenig Verbindungstechnik in der Schweiz, ein ebenfalls nicht unter dem Dach der Klöckner & Co weiterzuentwickelndes Geschäftsmodell. Beide Verkäufe haben wir noch rechtzeitig



vor den Verwerfungen an den Kapitalmärkten durchgeführt und dabei sehr gute Verkaufspreise erzielt.

Durch die Veräußerung insbesondere der KVT, aber auch durch den starken Lagerabbau im vierten Quartal konnten wir unsere Netto-Verschuldung gegenüber dem Höchststand Ende des zweiten Quartals um ca. 500 Mio. Euro auf 571 Mio. Euro zum Jahresende 2008 reduzieren.

In dem strategisch und operativ sehr wichtigen Thema der Zentralisierung des europäischen Einkaufs haben wir sichtbare Fortschritte erzielt, nachdem sich Herr Becker als neues Vorstandsmitglied intensiv um diesen Bereich kümmert. Erfolge konnten wir hier insbesondere im vierten Quartal erzielen, sehen jedoch vor allem in diesem Bereich auch viele Chancen nach vorne, wie ich Ihnen später noch etwas näher erläutern werde.

Im August haben wir die Umwandlung der Gesellschaft in eine Societas Europaea abgeschlossen, um der immer internationaler werdenden Geschäftstätigkeit Rechnung zu tragen.

Alles in allem schauen wir auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2008 zurück, das jedoch durch den Einbruch im vierten Quartal mit der Folge eines ebenfalls schwachen Beginns des neuen Geschäftsjahres überschattet wird.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich auf ein paar Kennzahlen aus dem Jahr 2008 eingehen.

Der Absatz war insbesondere durch die Veräußerung des volumenintensiven Geschäfts in Kanada um 7,8 % rückläufig auf rund 6 Mio. Tonnen. Dennoch haben wir unsere Stellung als größter unabhängiger Stahldistributeur in Europa und USA nochmals gestärkt. Der Umsatz konnte preisbedingt insbesondere in den ersten neun Monaten um 7,6 % auf 6,75 Mrd. Euro gesteigert werden.

Das EBITDA lag mit 600 Mio. Euro um mehr als 60 % über dem Vorjahr. Positiv dazu beigetragen haben die Veräußerungserlöse unserer Unternehmensverkäufe, belastend die Rückstellung für die Kartellstrafe in Frankreich. Wenn man diese Effekte einmal weglässt, ergab sich auf operativer Basis immer noch ein EBITDA von 420 Mio. Euro im Vergleich zu 331 Mio. Euro im Vorjahr. Der Jahresüberschuss wurde ebenfalls durch die genannten Sondererlöse positiv beeinflusst und lag bei 384 Mio. Euro.

Lassen Sie mich Ihnen kurz einen Überblick über die Entwicklung in unseren Segmenten Europa und USA geben. Sowohl in Europa als auch in den USA konnten Umsatz und EBITDA gesteigert werden. Wir erwirtschaften nach wie vor ca. 80 % unseres Umsatzes in Europa und rund 20 % in den USA. Aufgrund der stärkeren EBITDA-Marge in den USA ist der amerikanische Anteil am EBITDA deutlich höher als der Umsatzanteil und liegt bei ca. 25 %.

Der gute Geschäftsverlauf des Jahres 2008 spiegelt sich auch in unserer Bilanz wider.

Die Bilanz zum 31. Dezember 2008 stand mit einer Summe von 3,1 Mrd. Euro und einem Eigenkapital in Höhe von 1,074 Mrd. Euro auf einem soliden Fundament. Die Eigenkapitalquote von fast 35 % ist für ein Handelsunternehmen ein sehr guter Wert. Das Nettoumlaufvermögen, das bei uns einen wesentlichen Teil der Bilanz ausmacht, lag bei 1,4 Mrd. Euro. Ein Drittel der Aktiva machten unsere Vorräte aus, ein weiteres Viertel Forderungen gegenüber unseren Kunden. Auf der Passivseite



ergeben sich aufgrund unseres starken Eigenkapitals und einer soliden Cash Position lediglich 571 Mio. Netto-Schulden. Damit war unser EBITDA höher als unsere Verschuldung am Ende des Geschäftsjahres und die Verschuldung machte gerade einmal die Hälfte des Eigenkapitals aus. Sie sehen, wir haben die guten Zeiten genutzt, um für schlechte vorzusorgen. Wir haben in 2008 alle relevanten Bilanzpositionen verbessern können und fühlen uns mit dieser starken Bilanz gut gerüstet auch für schwierige Zeiten.

Die Kursentwicklung, meine Damen und Herren, ist für uns alle nicht zufrieden stellend. Von den Höchstständen im letzten Jahr von mehr als 40 Euro sind wir noch weit entfernt, auch wenn in den letzten Wochen eine starke Erholung eingetreten ist und wir zumindest den Rückgang seit Jahresende wieder ausgleichen konnten. Der Kurs hat in hohem Maße die Unsicherheit an den Börsen über die künftige wirtschaftliche Entwicklung nach der Insolvenz von Lehman Brothers reflektiert. Diese Unsicherheit hielt im ersten Quartal an. Erst in den vergangenen Wochen scheint der Kapitalmarkt die sofort eingeleiteten Anstrengungen zur Kapazitäts- und Kostenreduktion sowie zur Liquiditätsvorhaltung ebenso wie die Umstellung der Finanzierung zu honorieren. Als zyklischer Wert sind wir Marktschwankungen jeweils stark überproportional ausgesetzt. Einige Investoren sehen uns derzeit aber auch als frühzyklischen Wert, der von einer Erholung der Gesamtwirtschaft unmittelbar vor anderen Branchen profitiert.

Meine Damen und Herren, wie sehen wir die aktuelle Marktlage im Stahl?

In den vergangenen Jahren war die Nachfrage nach Stahl maßgeblich getrieben durch Schwellenländer, die massiven Nachholbedarf in der Infrastruktur hatten und diesen stetig aufholten. Als aber die Finanzkrise sich auch auf die Realmärkte ausweitete, konnte sich die Stahlbranche nicht entziehen. So hat sich bereits 2008 die Produktion von Stahl der geringeren Nachfrage im zweiten Halbjahr angepasst, so dass ein rückläufiger Trend in der Weltrohstahlproduktion zu beobachten war und in 2008 nur noch ca. 1,3 Mrd. Tonnen Stahl weltweit produziert wurden. Mit Einsetzen des drastischen Nachfrageeinbruchs im vierten Quartal reagierten die Stahlhersteller auf das plötzlich auftretende Überangebot mit drastischen Produktionskürzungen. Derzeit liegt die Auslastung der Werke im Schnitt bei ca. 50 %, in den USA sogar noch darunter. Einzige Ausnahme sind die chinesischen Produzenten, die im März und April 2009 nahezu unvermindert auf dem Niveau des Vorjahres produzierten. Wir müssen heute davon ausgehen, dass die weltweite Nachfrage auch in den nächsten Jahren deutlich unter dem Niveau des Rekordjahres 2007 liegen wird. Deshalb müssen einige Produktionskapazitäten dauerhaft aus dem Markt genommen werden, um ein nachhaltiges Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage herzustellen. Viele der Hersteller arbeiten bereits unprofitabel und werden ihre teureren Produktionsstätten für immer abschalten, um ihre Wettbewerbsfähigkeit wieder herzustellen.

Die Nachfragesituation insbesondere im ersten Quartal 2009, aber auch im vierten Quartal 2008 ist nicht nur durch einen abrupten Einbruch des Stahlverbrauchs geprägt, sondern auch durch einen Lagerüberhang in der gesamten Wertschöpfungskette, vom Stahlproduzenten bis zum Stahlverbraucher. Das führt dazu, dass unsere Absatzvolumina wesentlich stärker zurückgehen als der tatsächliche Stahlverbrauch unserer Kunden, da diese erst ihre eigenen Lager,



insbesondere auch eigene Lager mit Fertigprodukten, leeren, bevor sie neue Aufträge bei uns platzieren. Die Grafik vom europäischen Verband der Metall- und Stahldistributoren Eurometal veranschaulicht diesen Zusammenhang recht deutlich. Der Rückgang der bei den Distributoren nachgefragten Mengen liegt demnach in den ersten beiden Quartalen doppelt so hoch wie der Rückgang des echten Verbrauchs. Sichtbare und reale Nachfrage werden erst im dritten Quartal wieder nahezu übereinstimmen. Auch aus unserer Sicht sollte der Lagerabbau bei unseren Kunden im dritten Quartal vollzogen sein, so dass wir dann ein klareres Bild über den tatsächlichen Verbrauch unserer Kunden sehen können. Zumindest verzeichnen wir seit einigen Wochen eine Stabilisierung der Nachfrage, wenn auch auf niedrigem Niveau. Die arbeitstäglichen Mengen gehen nicht weiter runter, hier und da steigen sie sogar, so dass wir den Boden erreicht haben sollten.

Meine Damen und Herren, war der Nachfragerückgang schmerzlich, so war zugleich der Preisverfall in seiner Geschwindigkeit und seinem Ausmaß ebenso katastrophal. Nach einem Anstieg der Preise bis zur Spitze im September des vergangenen Jahres verzeichnen wir drastische Preisrückgänge in nahezu allen Produkten. Im vierten Quartal mussten wir Preiseinbrüche von bis zu 50 % hinnehmen. Diese Entwicklung setzte sich in den ersten Monaten 2009 fort, die auch die starken Produktionskürzungen der Hütten nicht auffangen konnten. In den letzten Wochen scheint jedoch eine Bodenbildung bei Langstahl stattgefunden zu haben, eine Bodenbildung bei Flachstahl steht aus heutiger Sicht spätestens Ende des zweiten Quartals bevor. Vor dem Hintergrund, dass Hersteller bereits jetzt unter ihren Produktionskosten verkaufen, ist ein weiterer, ruinöser Preisdruck nicht zu erwarten. Nach vorne sind unsere Preisrisiken begrenzt, da ein Rückgang in gleichem Ausmaß wie in den letzten zwei Quartalen in absoluten Zahlen, also Euro pro Tonne, ausgeschlossen ist, da wir dann für den Stahl bei Preisen von null wären. Somit haben wir bei den Preisen und dem Mengeneinbruch das Schlimmste hinter uns. Bestandsverluste wie im vierten Quartal 2008 und ersten Quartal 2009 kann es in den nächsten Monaten nicht mehr geben.

Bevor ich auf unsere konkreten Reaktionen auf die Krise eingehe, möchte ich nochmals unser Geschäftsmodell erläutern.

Wir sind im Jahr 2006 mit der Strategie an die Börse gegangen, den stark fragmentierten Markt der Stahl- und Metaldistribution als größter unabhängiger Distributeur zu nutzen, um die Konsolidierung aktiv voranzutreiben und dadurch für uns Synergien zu heben. Wir verstehen uns als serviceorientierten Dienstleister und bedienen unsere zumeist kleinen und mittleren Stahl- und Metallverbraucher in den Kernmärkten Europa und USA.

Ein wesentlicher Aspekt der langfristigen Strategie liegt somit auf Konsolidierung durch Akquisitionen, aber ebenso gehört der Aufbau des Geschäfts in neuen Märkten dazu. Gleichzeitig betreiben wir eine kontinuierliche Optimierung der Geschäftsprozesse. Insbesondere im Einkauf, in der Lagerstruktur und im lokalen Vertrieb liegt der Schlüssel zu den Größenvorteilen, die Klöckner & Co für sich als Hebel nutzen möchte und Synergien bei Akquisitionen erst ermöglicht. Dass momentan die Bewältigung der Krise klare Priorität hat, liegt auf der Hand, setzt aber gleichzeitig die langfristige Strategie nicht außer Kraft.



Bei der Verfolgung der langfristigen Strategie ist Klöckner & Co jedoch auch in der Lage, sich schnell auf das jeweilige Marktumfeld einzustellen. Im Aufschwung bei steigenden Stahlpreisen profitieren wir von positiven Lagereffekten, den sogenannten Windfall Profits, da wir die Tonne Stahl aufgrund des gestiegenen Preisniveaus teurer verkaufen können als wir sie selbst gekauft haben, und dies, wie in einem Aufschwung üblich, bei steigenden Mengen. Höhere Preise erlauben in der Regel auch höhere absolute Margen. Alles in allem wird das Ergebnis durch diese vorgenannten Effekte gestärkt. Jedoch müssen wir die verkauften Mengen zu höheren Preisen eindecken, so dass wir einen Teil des guten operativen Cash Flows zur Finanzierung des Lagerbestandeswertes und der höheren Forderungen einsetzen.

Im Abschwung kann Klöckner & Co auf einen Nachfragerückgang schnell mit Kapazitätsanpassungen aufgrund der flexiblen Kostenstruktur reagieren, wie wir bereits seit dem vierten Quartal 2008 zeigen. Bei sinkenden Preisen und dem forcierten Abbau des Lagerbestands reduziert sich das Working Capital mit der Folge, einen starken positiven Cashflow zu generieren, der zur Rückführung der Verschuldung genutzt werden kann. So hat Klöckner & Co seit der Spitze im vergangenen Sommer die Verschuldung um mehr als zwei Drittel abgebaut. Allerdings geht auf Grund des Bestandsverlustes bei sinkenden Preisen die Marge deutlich zurück und damit auch das Ergebnis. Richtig geführt, also unter strikter Einhaltung unserer Leitlinien für das Risikomanagement, haben wir auch in schwierigen Zeiten ein stabiles Geschäftsmodell.

Mit der folgenden Darstellung möchte ich den eben dargestellten Zusammenhang des starken Cashflows in schlechten Zeiten mit Fakten untermauern, wie Sie anhand der Entwicklung seit dem Jahr 2000 sehen können. Greifen wir uns zum Beispiel die Jahre 2000 zu 2001. In 2001 gehen sowohl Umsatz als auch Profitabilität im Vergleich zum Jahr 2000 durch rückläufige Volumina und Preisrückgänge zurück. Hingegen steigt der Cashflow, getrieben durch den Lagerabbau sowie geringere Wiederbeschaffungspreise. Im umgekehrten Fall steigen Umsatz und Profitabilität an, erfordern aber einen größeren Kapitaleinsatz im Lager, was zu einem Abschmelzen des Cashflows führt. Eine ähnliche Entwicklung wie in 2000 zu 2001 werden wir in 2009 sehen, nur in wesentlich stärkerem Ausmaß. Dies zeigt, dass der Zusammenhang funktioniert und unser Geschäftsmodell auch in schlechten Zeiten stabil ist.

Meine Damen und Herren, ich möchte Ihnen kurz die Zahlen des ersten Quartals erläutern, die durch die Krise gekennzeichnet sind, aber auch zeigen, dass unsere Maßnahmen und unser eben erläutertes Geschäftsmodell greifen. Der Absatz liegt mit 37,9 % unter dem Vorjahr, der Umsatz nur geringfügig weniger mit 34 % unter dem Vorjahr. Die eingeleiteten und teilweise umgesetzten Maßnahmen konnten diesen Einbruch der Volumina und die negativen Preiseffekte lediglich teilweise kompensieren, so dass wir ein negatives EBITDA von 132 Mio. Euro zu verzeichnen hatten. Einhergehend ist das auf die Aktionäre der Klöckner & Co SE entfallende Konzernergebnis fürs erste Quartal ebenfalls negativ mit -126 Mio. Euro. Mit dem von uns bereits im Oktober eingeleiteten konsequenten Bestandsabbauprogramm konnten wir trotz des negativen Ergebnisses im ersten Quartal 2009 einen operativen Cashflow von 261 Mio. Euro erzielen und damit die Nettobarverschuldung auf 322 Mio. Euro abbauen.



Der schlechten Marktentwicklung konnten wir uns im letzten halben Jahr nicht entziehen, aber wir haben frühzeitig und nachhaltig mit unseren Maßnahmen auf die Krise reagiert. Die Sicht nach vorne war und ist in diesem Marktumfeld in einem Maße, wie ich es noch nicht erlebt habe, vernebelt. Deshalb lassen wir uns bei unseren Entscheidungen nicht von der Hoffnung leiten, sondern handeln auf der Basis der jeweiligen aktuellen, und leider sehr schlechten, Marktlage. Die vier wesentlichen Eckpfeiler unseres Maßnahmenpaketes sind:

1. Kapazitätsanpassung
2. Aussetzung der Akquisitionen
3. Reduktion der Investitionen
4. Umstrukturierung der Finanzierung

Bereits frühzeitig im September haben wir erste Maßnahmen erarbeitet, um kurzfristig unsere Organisation auf den wegbrechenden Absatz anzupassen. Insgesamt werden wir unsere Kapazität um 15 % verringern - einhergehend mit einem Arbeitsplatzabbau von 1.500 Mitarbeitern weltweit. Zwei Drittel dieser Anpassung haben wir bereits zum Ende des ersten Quartals vollzogen.

Erste Priorität in der Krise muss auf der Liquiditätssicherung liegen. Entsprechend haben wir unsere Lagerbestände massiv reduziert und damit Cashflow freigesetzt, den wir zur Schuldentrückführung genutzt haben. Darüber hinaus werden Kosten in allen Bereichen auf den Prüfstand gestellt und soweit wie möglich reduziert. Auch unsere langfristige Strategie des Wachstums über Akquisitionen haben wir vorübergehend zu Gunsten der Liquiditätssicherung ausgesetzt. Investitionen wurden auf ein Minimum zusammengestrichen.

Höchste Priorität hat für uns in dieser Situation die Sicherung des Unternehmens und damit eine stabile Finanzierung. Vor diesem Hintergrund verstehen Sie bitte den Beschluss von Vorstand und Aufsichtsrat, der Hauptversammlung nicht die Zahlung einer Dividende vorzuschlagen. Meine Damen und Herren, Sie können sicher sein, dass uns die Entscheidung gemeinsam mit dem Aufsichtsrat nicht leicht gefallen ist, Ihnen als Eigentümer des Unternehmens einen Verzicht auf die Dividende zu zumuten. Wir halten diesen Schritt jedoch für erforderlich. Keiner von uns weiß, wie lange die Krise dauert. Wir hoffen gemeinsam mit Ihnen, dass wir möglichst schnell wieder zu unserer Ausschüttungspolitik in normalen Zeiten zurückkehren können. Neben den Reaktionen auf die Krise, die hauptsächlich Liquiditätssicherung und eine Anpassung der Kapazitäten umfassen, haben wir weiter - wie auch in den Vorjahren - unsere Prozessoptimierung vorangetrieben. Der Fokus liegt in der Zentralisierung des Einkaufs auf europäischer Ebene. Außerdem wird unsere Lagerstruktur einer stetigen Überprüfung unterzogen.

Logistikkompetenz ist ein wesentlicher Teil unseres Geschäfts. Hier liegt die Kunst in der konstant hohen Auslastung der Züge und LKWs, die nur durch eine Standortbezogene, ausgewogene Mischung von eigener Logistikdienstleistung und Einsatz von externen Spediteuren erreicht werden kann.

Nicht zuletzt überprüfen wir ständig unser Produktsortiment und streichen unrentable Produkte aus dem Sortiment. Eine absolut notwendige Grundlage für all diese Optimierungsprozesse ist ein einheitliches IT-System. Nachdem wir die Einführung von SAP weitestgehend abgeschlossen haben, gehen wir nun an die Standardisierung der Geschäftsprozesse und damit die Entwicklung einheitlicher Templates. Der erste Pilot in der Organisationseinheit Central Europe wird Mitte des Jahres frei geschaltet. Mit diesem Schritt werden wir in den nächsten Monaten weitere Synergien in der Gruppe realisieren können.



Aus Maßnahmenprogramm und aus kontinuierlicher Geschäftsoptimierung rechnen wir insgesamt mit einem Ergebnisbeitrag von 100 Millionen Euro in 2009. Dies ist ein beträchtlicher Beitrag zur Ergebnisverbesserung. Er wird jedoch bei weitem nicht ausreichen, um für das Geschäftsjahr 2009 noch ein zufriedenstellendes Ergebnis zu erreichen.

Meine Damen und Herren, ich hatte bereits ausgeführt, dass die Sicherung der Finanzierung in einer solchen Krisensituation absolute Priorität hat. Deshalb war für uns die Anpassung unserer Finanzierung an die geänderten Rahmenbedingungen im Gespräch mit unseren Banken sehr bedeutsam. Anfang des Monats ist es uns gelungen, die Kreditbedingungen zweier zentraler Kreditinstrumente dahingehend zu verändern, dass sie nicht mehr ergebnisabhängigen Kreditbedingungen, so genannter Covenants, unterliegen. Die Kreditinstrumente, die diesen Restriktionen unterlegen waren, konnten alle auf bilanzorientierte Kreditbedingungen umgestellt werden, die unserem Geschäftsmodell wesentlich eher gerecht werden und gegenüber konjunkturellen Schwankungen erheblich resistenter sind. Künftig wird Klöckner & Co eine Trennung zwischen Betriebsmittelfinanzierung und der Finanzierung von Akquisitionen anstreben. Für die Betriebsmittelfinanzierung stehen derzeit 1,2 Mrd. Euro Bank-Linien bereit, die nach Bedarf gezogen werden können. Für die Wiederaufnahme der Akquisitionsstrategie steht die Wandelanleihe als Kapitalmarktinstrument mit 325 Mio. Euro zur Verfügung. Mit den gegebenen, jetzt wesentlich robusteren Kreditfazilitäten von rund 1,5 Mrd. Euro bei einer Verschuldung von aktuell ca. 250 Mio. Euro sehen wir uns bestens gerüstet, auch eine länger als erwartete Krise durchzustehen.

Die Perspektiven für Ihr Unternehmen sind gut. Zwar können auch wir uns der Krise nicht entziehen, aber wir stehen auf festem Fundament und werden gestärkt nach der Krise durchstarten. Lassen Sie mich zusammenfassen:

Nach dem in den letzten acht Monaten eingetretenen Mengen- und Preiseinbruch liegt das Schlimmste in der Krise hinter uns. Alle notwendigen, auch schmerzhaften, Maßnahmen sind vom Vorstand unverzüglich eingeleitet und zügig umgesetzt worden. Die Finanzierung des Unternehmens ist auch bei einem Andauern der Krise gesichert. Nach einem sehr schlechten ersten Quartal 2009 wird das zweite Quartal eine deutliche Ergebnisverbesserung bringen. Allerdings können wir das zweite Halbjahr noch nicht einschätzen und insoweit auch einen Verlust im Geschäftsjahr 2009 nicht ausschließen, auch wenn wir zuversichtlich sind, nach der eingetretenen Bodenbildung des Marktes eine leichte Verbesserung zu sehen.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich habe erläutert, wie wir uns auf die aktuelle Situation eingestellt haben. Sollte sich in den nächsten Monaten herausstellen, dass sich das Marktumfeld nachhaltig verbessert und wir Maßnahmen in ausreichendem Umfang ergriffen haben, werden wir zu gegebener Zeit auch die Chancen der Konsolidierung nutzen, die sich gerade in der Krise bieten werden.

Sollte sich jedoch das Umfeld weiter verschlechtern, werden wir mit Maßnahmen struktureller Art beginnen, um uns an die Situation anzupassen. Die bisherigen Maßnahmen waren weitestgehend reversibel, die dann erforderlichen Maßnahmen müssten auch in die heutige Lagerstruktur eingreifen. Sollte dieser negative Fall



eintreten, so werden wir - wie Sie es von uns gewohnt sind und auch weiter erwarten können - konsequent und zielstrebig handeln. In diesem Fall würden wir unsere Akquisitionen selbstverständlich noch weiter hinausschieben.

Auch wenn die Zeiten vorübergehend düster aussehen, so ist der langfristige Bedarf und insbesondere Nachholbedarf der Schwellenländer nach Stahl noch lange nicht gedeckt. Wie Schätzungen der Vereinigung Eurometal zu entnehmen ist, scheint der langfristige Bedarf intakt, allerdings mit einer Nachfragedelle in naher Zukunft. Wie auch immer es kommt, klar ist, dass in der Distribution noch erhebliche Synergien zu heben sind, wenn die heutige Fragmentierung des Marktes überwunden werden kann. Noch immer befinden sich beispielsweise in Europa zwei Drittel der Distribution in Klein- und Kleinst-Hand. Die Konsolidierung der Hersteller ist bereits weiter fortgeschritten. Einen ähnlichen Trend erwarten wir auch für die Distributoren. Gerade die Krise wird einige Chancen zur Konsolidierung bieten, sei es durch Wettbewerber, die aus dem Markt austreten und damit Kapazitäten bereinigen oder sei es durch die aktive Konsolidierung der Marktführer. Noch immer gibt es in Europa 3.000 Stahldistributoren. Die USA ist bei der Konsolidierung bereits etwas weiter, aber auch da gibt es noch großes Potenzial. Wir als größter produzentenunabhängiger Distributeur werden dabei eine aktive Rolle spielen und wissen die Synergiepotenziale durch unsere Erfahrung mit 18 Akquisitionen seit dem Börsengang in 2006 wie kaum ein anderer zu nutzen.

Im Folgenden werde ich noch einige Erläuterungen zu den wesentlichen Tagesordnungspunkten geben.

Die unter Punkt 7 vorgeschlagene Ermächtigung des Vorstands 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. Der Zinscoupon der im Juli 2007 ausgegebenen Wandelanleihe im Volumen von 325 Millionen Euro liegt bei 1,5 Prozent p.a. und ist damit äußerst günstig. Zudem handelt es sich um ein extrem krisenfestes Finanzierungsinstrument, das insbesondere keine gewinnabhängigen Restriktionen vorsieht. Hierdurch trägt es dazu bei, die Finanzierung der Gesellschaft auch in solchen Phasen zu sichern, in denen das Unternehmen keine Gewinne erwirtschaftet. 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 8 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 7 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. Die Ermächtigung sieht jedoch im Einklang mit einer bevorstehenden Gesetzesänderung und jüngster Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs etwas Flexibilität beim Wandlungspreis vor. Die größere Flexibilität versetzt den Vorstand in die Lage, beim Bookbuilding die einzelnen preisrelevanten Parameter optimal zu justieren und so die für die



Gesellschaft und mithin auch für die Aktionäre günstigsten Finanzierungsbedingungen herauszuholen.

Meine Damen und Herren, bitte gestatten Sie mir zum Schluss eine persönliche Anmerkung. Wie Sie wissen, habe ich den Aufsichtsrat in seiner Sitzung Ende März gebeten, mich zum Ende dieses Geschäftsjahres von meiner Funktion als Vorstandsvorsitzender von Klöckner & CO SE zu entbinden. Der Aufsichtsrat hat dieser Bitte entsprochen und Herrn Gisbert Rühl zum 1.1.2010 zum Vorsitzenden des Vorstandes ernannt.

Mancher wird sich fragen, warum ich mich gerade jetzt, in einer sicher für das Unternehmen nicht einfachen Zeit, dazu entschieden habe. Hierfür waren ausschließlich persönliche Gründe ausschlaggebend. Nach fast zwanzig Jahren im Vorstand, davon fast sechs Jahre als Vorsitzender - unterbrochen durch die Zeit bei ThyssenKrupp - möchte ich nun Anfang sechzig nicht mehr operative Verantwortung für ein so großes und bedeutendes Unternehmen tragen, sondern mich anderen Aufgaben, jenseits des operativen Managements, zuwenden.

Als ich im Jahr 2003 als CEO zu Klöckner & Co kam, war das Unternehmen in einer schwierigen Lage. Trotz der Krise des Marktes steht das Unternehmen heute gefestigt und stark im Markt. Die letzten Jahre waren sehr erfolgreich für uns alle. Ich weiß, ohne den so positiven Marktverlauf in den Jahren 2004 bis 2008 wäre uns das nicht gelungen. Aber wir haben die sich in dem gegebenen Marktumfeld bietenden Chancen beherrscht genutzt und konsequent umgesetzt. Stichworte sind:

Wechsel des Eigentümers von der WestLB zum Private Equity Eigentümer Lindsay Goldberg Bessemer, eine auch heute noch beispielhafte Transaktion für einen aus Sicht aller Beteiligten erfolgreichen Einstieg eines Private Equity Eigentümers, Börsengang 2006, dynamische Akquisitionsstrategie mit 18 Akquisitionen bis heute, Ausgabe Wandelanleihe 2007, Neustrukturierung der Finanzierung 2009, operativ der gelungene Wandel von einer stark dezentralen Führungsstruktur zu einem Führungsmodell mit zentralen Elementen zur Hebung der im Unternehmen gegebenen Synergiepotenziale.

Dies alles sind nicht meine Erfolge, sondern die Erfolge des Vorstandes und der gesamten Führungsmannschaft von Klöckner & Co, in der Holding und in allen Landesgesellschaften. Ich weiß, wir haben eine exzellente Mannschaft, auf die Sie sich, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, verlassen können. Seien Sie sicher, ich hätte den Aufsichtsrat nicht gebeten, mich zum Ende des Jahres gehen zu lassen, wenn meine Nachfolge und insgesamt die Besetzung des Vorstandes nicht bestens geregelt wäre und zugleich mit den getroffenen Maßnahmen, die ich Ihnen erläutern durfte, Klöckner & Co auch in den stürmischen Zeiten des Marktes heute auf festem Fundament steht.

Gisbert Rühl ist nach dem Einstieg von Lindsay Goldberg Bessemer als CFO in den Vorstand gekommen. Ihm kam eine Schlüsselstellung in wichtigen Maßnahmen, die wir seitdem getroffen haben, zu. Unsere Zusammenarbeit ist gegenseitig von hohem Vertrauen und Respekt gekennzeichnet. Dabei haben wir in allen Fragen der Strategie eine hohe Übereinstimmung. Alle Entscheidungen, die seit 2005 für dieses Unternehmen getroffen wurden, haben wir gemeinsam erarbeitet und umgesetzt. Gerade in den ersten Jahren, in denen wir nur zu zweit im Vorstand waren, war eine enge Abstimmung und ressortübergreifende Arbeit unerlässlich. So hat Herr Rühl den Börsengang mitbetreut und zahlreiche Akquisitionsprojekte sind unter seiner



Regie erfolgreich durchgeführt worden. Ich habe Herrn Rühl in all diesen Jahren als versierten Kenner des Kapitalmarktes schätzen gelernt.

Ulrich Becker ist im April letzten Jahres in den Vorstand gekommen. Mit ihm haben wir einen ausgewiesenen Kenner der Stahldistribution im Vorstand, der operativ bereits in den letzten zwölf Monaten sichtbare Erfolge im Einkauf, in der Logistik und Prozessoptimierung vorweisen kann. Er hat die notwendige Erfahrung und das Wissen, das Unternehmen operativ weiter erfolgreich, auch in stürmischer See, zu führen.

Der Vorstand, Gisbert Rühl und Ulrich Becker, bringt die Erfahrung mit, um Ihr Unternehmen durch die Krise und anschließend zurück in Richtung Wachstum zu führen. Ich bin sicher, die Geschicke Ihres Unternehmens sind bestens in den bewährten Händen meiner beiden Kollegen aufgehoben.

Meine Damen und Herren,

damit bin ich am Schluss meiner Ausführungen angelangt.

Wir sind auf einem für Ihr Unternehmen, Klöckner & Co, richtigen 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

Dr. Thilo Theilen

Tel.: +49 203 307-2050

Fax: +49 203 307-5025

E-mail: ir@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

Claudia Uhlendorf

Tel.: +49-203-307-2289

Fax: +49-203-307-5103

E-mail: claudia.uhlendorf@kloeckner.de

