

klöckner & co

multi metal distribution

Klöckner & Co SE

Ordentliche Hauptversammlung
Am 26. Mai 2010

Rede zur Hauptversammlung

Gisbert Rühl
Vorstandsvorsitzender der Klöckner & Co SE

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

im Namen des Vorstands und unserer Mitarbeiter begrüße ich Sie sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung Ihrer Klöckner & Co SE hier in Düsseldorf oder über das Internet. Wir freuen uns sehr, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind. Ebenso herzlich möchte ich die Aktionärsvertreter, unsere Gäste sowie die Vertreter der Presse und der Banken willkommen heißen. Ihr Erscheinen sehen wir als Verbundenheit mit dem Unternehmen und möchten uns dafür bedanken. Den Vertretern der Presse danken wir für die auch im letzten Jahr immer offene und faire Berichterstattung.

Im Folgenden möchte ich Ihnen zunächst einen Überblick über das Geschäftsjahr 2009 geben. Danach werde ich Ihnen unsere Wachstumsstrategie erläutern. Abschließend gehe ich auf aktuelle Entwicklungen ein und gebe Ihnen einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr.

Folie: Geschäftsjahr 2009 im Überblick

Wir blicken zurück auf ein Geschäftsjahr, in dem wir vor allem die Auswirkungen der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise bewältigen mussten. Dabei war die Stahlindustrie, deren Abnehmer überwiegend aus den Branchen Bau, Anlagen- und Maschinenbau sowie Auto kommen, besonders betroffen. Stark rückläufig waren dementsprechend die Stahlpreise und -mengen in allen Regionen auf breiter Front.

Insgesamt führten diese Verwerfungen bei uns zu einem Absatzrückgang von 31 %. Der Umsatz war preisbedingt mit 42,8 % noch stärker rückläufig. Aufgrund der dadurch einbrechenden Rohertträge lagen auch alle Ergebniszahlen deutlich unter denen des Vorjahres. So ging unser operatives Ergebnis auf -68 Mio. € zurück, primär bedingt durch die extrem negative Entwicklung im ersten Halbjahr. In den letzten beiden Quartalen des vergangenen Geschäftsjahres konnten wir - bei deutlich ansteigenden Bruttomargen - bereits wieder leicht positive operative Ergebnisse erzielen.

Trotz allem blicken wir nicht nur negativ auf das vergangene Geschäftsjahr zurück, da wir - wie wir meinen - die Finanzkrise bisher erfolgreich bewältigt und damit die Basis für weiteres profitables Wachstum gelegt haben.

Im Rahmen unserer Sofortmaßnahmen haben wir die Kosten um 134 Mio. € gesenkt. Wir haben die Netto-Verschuldung vom höchsten Stand um mehr als eine Milliarde € abgebaut und das Geschäftsjahr mit einem Netto-Finanzguthaben von 150 Mio. € abgeschlossen. Darüber hinaus konnten wir unsere Finanzierung in schwieriger Zeit sichern und durch die Platzierung einer Wandelanleihe und einer Kapitalerhöhung zusätzliches Wachstumskapital aufbauen.

Durch die rechtzeitige Einleitung und Umsetzung unserer Sofortmaßnahmenprogramme waren wir in der Lage, frühzeitig wieder auf Wachstum umzuschalten. Wir wollten nicht in der Krise verharren und erstarren, sondern auch die Chancen der Krise nutzen. Mit der Übernahme der Becker Stahl-Service Gruppe in Deutschland und der Bläsi AG in der Schweiz haben wir klare Wachstumssignale gesetzt. Zusätzlich haben wir ab Mitte 2009 auch unsere Aktivitäten zur Forcierung des organischen Wachstums wieder verstärkt.

Folie: Starker Einbruch aller relevanten Kennzahlen in 2009

Durch die erheblichen Marktverwerfungen im Jahre 2009 wurde - wie einleitend erläutert - die Stahlindustrie in Europa und Nordamerika in besonderem Maße getroffen. Die Stahlproduktion in Europa war im Jahresvergleich um 30 % und in den USA sogar um 36,5 % rückläufig. Ähnlich verhielt es sich mit der Stahldistribution, deren Absatzvolumina in Europa um 27 % und in den USA um 37 % zurückgingen.

Unser Absatzrückgang von insgesamt 31 % war zusätzlich bedingt durch die Veräußerung unserer kanadischen Tochtergesellschaft. Bereinigt betrug der Absatzrückgang insgesamt 27,2 %. In Europa waren es 26,9 % und in Nordamerika bereinigt 28,1 %. Damit entspricht der Absatzrückgang in Europa in etwa der Marktentwicklung. In den USA haben wir trotz des massiven Rückgangs besser abgeschnitten als der Markt.

Analog zum Absatz hat sich der Umsatz entwickelt, wobei dieser zusätzlich belastet war durch das über alle Produkte niedrigere Preisniveau. Die Stahlpreise in Europa und Nordamerika hatten sich von ihrem Höchststand Mitte 2008 bis zum Frühjahr 2009 fast halbiert. Insgesamt mussten wir dadurch einen Umsatzrückgang um 43 % von 6,75 Mrd. € auf 3,86 Mrd. € verkraften.

In Folge dieses drastischen Rückgangs brach unser Rohertrag um über 50 % ein. Die Auswirkungen dieses Einbruchs auf das Ergebnis konnten wir zwar durch die Senkung der operativen Kosten um 14 % dämpfen, aber nicht kompensieren. Das operative Ergebnis, also das EBITDA, ging in Folge dessen von 601 Mio. € auf -68 Mio. € zurück, das EBIT reduzierte sich von 533 Mio. € auf -178 Mio. €. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass zu den hohen Ergebnissen im Geschäftsjahr 2008 erhebliche Erlöse aus der Veräußerung von Tochtergesellschaften beigetragen hatten. Letztendlich haben wir das Geschäftsjahr 2009 mit einem negativen Konzernergebnis von -186 Mio. € abgeschlossen, nach einem positiven Ergebnis von 384 Mio. € im Jahr zuvor.

Wie haben wir dieses für uns alle sehr enttäuschende Ergebnis verkraftet? Wie haben wir einen noch deutlicheren Einbruch verhindert und warum sind wir trotz alledem bisher sicher durch die Krise gekommen?

Folie: Krisenprogramm in zwei Wellen frühzeitig eingeleitet

Entscheidend war zunächst, dass wir sehr frühzeitig auf die nach dem Kollaps von Lehman eskalierende globale Finanz- und Wirtschaftskrise reagiert haben. Drei Themen standen dabei im Fokus: 1. Die Senkung der Kosten, 2. die Reduzierung der Verschuldung und 3. die Sicherung der Finanzierung. Unabhängig davon haben wir unser laufendes Effizienzsteigerungsprogramm in vollem Umfang fortgesetzt.

Folie: Kosteneinsparungsziel von 100 Mio. € übertroffen

Mit den erreichten Kosteneinsparungen in Höhe von 134 Mio. € haben wir das Ziel von 100 Mio. € deutlich übertroffen. Etwa die Hälfte der abgebauten Kosten entfiel auf Personalkosten, die den wesentlichen Fixkostenanteil bei uns ausmachen. Um dies zu erreichen waren wir gezwungen, den Personalbestand um etwa 15 % zu reduzieren. Da wir nicht nur von einer kurzfristigen Konjunkturabschwächung

ausgingen, haben wir nur in begrenztem Umfang in den Ländern, wo dies überhaupt möglich war, von Kurzarbeit und ähnlichen Programmen Gebrauch gemacht.

Die aktuelle Entwicklung scheint uns Recht zu geben. Wir haben jetzt den Vorteil, mit einem nachhaltig verringerten Kostenniveau und ohne Kapazitätsüberhang Wachstumschancen wahrnehmen zu können. Auch wenn der erhebliche Personalabbau schmerzlich war, war es der richtige Weg, um Klöckner & Co in der Krise zu stärken und die verbleibenden Arbeitsplätze zu sichern. Ich möchte mich an dieser Stelle ausdrücklich bei den Belegschaftsvertretern bedanken, die diesen Weg verantwortungsvoll und konstruktiv begleitet haben.

Auch bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern möchte ich mich für die Unterstützung unseres Kurses in sehr schwierigen Zeiten bedanken. Nur dadurch konnten wir das Krisenprogramm so schnell bewältigen und wieder auf Wachstum umschalten. Herzlichen Dank!

Folie: Netto-Verschuldung um über 1 Mrd. € abgebaut

Für uns als lagerhaltenden Stahl- und Metalloc distributor ist die Steuerung der Bestände und damit auch des Umlaufvermögens besonders wichtig. Durch die Reduzierung des Nettoumlaufvermögens um 63 % konnten wir auch das weitere Ziel, den Abbau der Verschuldung, übererfüllen.

Aus der Relation von Net-Working-Capital zu Umsatz können Sie erkennen, dass wir das Umlaufvermögen weit überproportional zum rückläufigen Umsatz abgebaut haben. Dementsprechend betrug das Verhältnis von Net-Working-Capital zu Umsatz zum Jahresende nur noch 16,5 %, nachdem der Wert Mitte 2008 auf rund 25 % angestiegen war. Ein wesentlicher Treiber dafür war der Abbau unserer Bestände um 43 %.

Damit und mit der im zweiten Halbjahr 2009 erfolgten Kapitalerhöhung, konnten wir die Verschuldung, die in der Spitze bis auf über 1 Mrd. € angewachsen war, in ein Netto-Finanzguthaben von 150 Mio. € umkehren.

Folie: Finanzierung gesichert und Struktur gestärkt

Ein weiterer Eckpfeiler unserer Krisenbewältigung war die frühzeitige Sicherung der Finanzierung. Zu Beginn des Jahres 2009 wurde für uns erkennbar, dass als Folge des drastischen Ergebnismrückgangs die Einhaltung der Kreditklauseln, der so genannten Covenants, im späteren Jahresverlauf nicht gesichert ist. Wir sind darauf hin sofort auf die uns finanzierenden Banken zugegangen. Wir haben nicht gewartet und gehofft, sondern wir haben auch hier gehandelt.

Im Ergebnis konnten wir unseren syndizierten Kredit in Höhe von 300 Mio. € und unser europäisches ABS-Programm in Höhe von 420 Mio. € auf eine sichere Basis stellen. Statt ergebnisorientierter Kreditklauseln haben wir nur noch bilanzorientierte Klauseln. Diese sind auch in Krisenzeiten wesentlich robuster und damit unproblematischer einzuhalten.

Darüber hinaus konnten wir die sich im Frühjahr 2009 erholenden Kapitalmärkte nutzen und eine weitere Wandelanleihe mit einem Volumen von 98 Mio. € platzieren.

Im zweiten Halbjahr haben wir dann eine überwiegend wachstumsorientierte Kapitalerhöhung von 193 Mio. € durchgeführt.

Ich möchte mich, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bei dieser Gelegenheit sehr herzlich bei Ihnen bedanken, dass Sie uns in so großer Zahl Ihr Vertrauen geschenkt und mit 99,6 % von Ihrem Bezugsrecht Gebrauch gemacht haben. Insgesamt standen uns nach diesen Maßnahmen ca. 1,2 Mrd. € zur Finanzierung von Net-Working-Capital und über 600 Mio. € für Akquisitionen auf gesicherter Basis zur Verfügung.

Folie: Solide Bilanz, Eigenkapitalquote weiter erhöht

Mit den genannten Maßnahmen haben wir trotz der schweren Wirtschafts- und Finanzkrise unsere Bilanzstrukturen weiter gestärkt. So konnten wir unsere Eigenkapitalquote von - für ein Handelshaus komfortablen - 35,1 % auf nunmehr 41,4 % steigern.

Wir verfügen damit über ein Eigenkapital, was deutlich über den langfristigen Vermögenswerten liegt. Eigen- und langfristiges Fremdkapital überdecken ebenfalls das Anlage- und Umlaufvermögen, ohne Berücksichtigung liquider Mittel. Mancher von Ihnen mag sich in diesem Zusammenhang an die goldenen Bilanzregeln erinnern, auch wenn diese in Zeiten zunehmender Verschuldung offensichtlich aus der Mode geraten sind. Mit unseren Bilanzstrukturen sind sie erfüllt. Ein weiteres Zeichen der Solidität ist der geringe Goodwill, der trotz der vielen Akquisitionen nur 8 % des Eigenkapitals beträgt. Und auch die hohe Liquidität von 826,5 Mio. € zum Jahresende 2009 ist eine gute Versicherung in schwierigen Zeiten.

Was ich Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, damit deutlich machen möchte, ist unsere Grundhaltung zur weiteren Entwicklung Ihrer Klöckner & Co SE. Wir wollen auf der einen Seite weiter offensiv Wachstumschancen wahrnehmen, auf der anderen Seite aber unsere starken Bilanz- und Finanzierungsstrukturen beibehalten. Dies insbesondere, weil die Finanzkrise noch lange nicht überstanden ist, wie aktuell die Themen Euro und Griechenland wieder verdeutlicht haben. Wir wollen eventuell wieder eskalierende Krisensituationen wie bisher eigenständig bewältigen. Offensiv kalkulierbar wachsen und dabei konservativ bilanzieren und finanzieren ist unsere bewährte Marschrichtung.

Folie: Ready to grow: Wiederaufnahme der Wachstumsstrategie

Mit welchen Maßnahmen wir unsere Wachstumsstrategie fortsetzen wollen, möchte ich Ihnen im Folgenden genauer darstellen. Die Basis dafür haben wir mit der zügigen Umsetzung unseres Krisenprogramms gelegt. Jetzt gilt es, die Chancen der weiteren Marktkonsolidierung wahrzunehmen.

Folie: Unsere Branchen und Märkte

Bevor ich konkreter darauf eingehe, möchte ich Ihnen kurz unsere Ausgangslage darlegen. Unser Kundenportfolio umfasst die typischerweise von einem Stahl- und Metalldistributeur bedienten Branchen, also die Bauindustrie, den Maschinen- und Anlagenbau, Hersteller von so genannter Weißer Ware, die Automobilindustrie und auch andere kleinere Stahlhändler. Die Bauindustrie bildet mit einem Anteil von 38 %

einen gewissen Schwerpunkt. Dies entspricht zwar in etwa dem Marktdurchschnitt, der hohe Anteil hat aber auch eine hohe Ergebnisvolatilität zur Folge, da im Baubereich überwiegend einfache Güten, so genannte Commodities, eingesetzt werden. Stahlpreisschwankungen fallen aufgrund des geringen Anarbeitungsanteils hier besonders ins Gewicht.

Mit 70 % erzielen wir den Großteil unseres Umsatzes im europäischen Ausland und in Nordamerika. Den Schwerpunkt bilden außerhalb Deutschlands in Europa die Länder Frankreich, die Schweiz, Großbritannien, Spanien und die Niederlande. In Nordamerika sind wir nach der Veräußerung unserer kanadischen Landesgesellschaft im Jahre 2008 derzeit nur in den USA vertreten.

Bis auf die USA gehören wir in allen genannten Ländern jeweils zu den zwei oder drei größten Marktteilnehmern. In den USA sind wir bei Betrachtung des Gesamtmarktes die Nummer 10. Nur auf unser Produktspektrum bezogen gehören wir aber auch hier zu den drei größten Distributeuren. Der in Ost-Europa erzielte Umsatzanteil ist mit etwa 2 % noch relativ gering. Allerdings sind hier die Märkte zum Teil sehr klein. Einzig Polen hat eine größere Bedeutung.

Folie: Wachstumschancen durch weitere Konsolidierung

Bestimmendes Merkmal ist in den dargestellten Märkten, dass die Konsolidierung bei den Stahlproduzenten deutlich weiter vorangeschritten ist als bei den Stahldistributeuren. Während in Europa die fünf größten Produzenten über einen Marktanteil von 61 % verfügen, sind es bei den Distributeuren nur 32 %. In Nordamerika ist der Unterschied noch deutlicher. Hier sind es 69 % bei den Produzenten gegenüber nur 17 % bei den Distributeuren. Dies liegt im Wesentlichen daran, dass es in Nordamerika im Gegensatz zu Europa nur produzentenunabhängige Distributeure gibt.

Beide Märkte, Europa und Nordamerika, sind also auf der Distributionsstufe noch stark fragmentiert. Da Größenvorteile auch bei Distributeuren immer wichtiger werden, wird auch hier die Konsolidierung weiter voranschreiten. Als größter unabhängiger Distributeur im Gesamtmarkt Europa und Nordamerika wollen wir - wie bisher - einer der wesentlichen Treiber dieser Entwicklung sein.

Zielsetzung unserer Akquisitionsstrategie ist dabei innerhalb Europas und Nordamerikas der Ausbau der geografischen Reichweite in Regionen, in denen wir bisher nicht tätig oder unterrepräsentiert sind sowie zur Erhöhung der Marge und Verringerung der Ergebnisvolatilität durch die Stärkung des Produkt- und Serviceportfolios und die weitere Diversifikation unserer Kundensegmente außerhalb der Bauwirtschaft.

Die potentiellen Akquisitionskandidaten müssen daher eine über dem Gruppendurchschnitt liegende Profitabilität und Ergebnisstabilität aufweisen und die Realisierung erheblicher Synergiepotentiale ermöglichen. Zusätzlich sollte das Integrationsrisiko überschaubar sein und schon im ersten Jahr ein Gewinnbeitrag erzielt werden.

Folie: Akquisitionsstrategie erfolgreich wieder aufgenommen

Bisher haben wir auf dieser Basis seit dem Börsengang 20 Unternehmen in Europa und Nordamerika übernommen. Nachdem wir im Rahmen unserer Sofortmaßnahmen unsere Akquisitionsstrategie vorübergehend ausgesetzt hatten, konnten wir zu Beginn dieses Jahres wieder die ersten Akquisitionen erfolgreich abschließen.

Dabei handelt es sich zum einen um die Übernahme von Becker Stahl-Service in Deutschland, unserer bisher größten Akquisition seit dem Börsengang, und der Bläsi AG in der Schweiz. Ich möchte im Folgenden auf beide Akquisitionen näher eingehen, da sie gute Beispiele für die Umsetzung unserer dargestellten Akquisitionsstrategie sind.

Folie: Becker Stahl-Service Gruppe

Die zum 1. März dieses Jahres übernommene Becker Stahl-Service Gruppe betreibt den größten und modernsten Stahl-Service-Center-Standort in Europa. Der im letzten Geschäftsjahr erzielte Umsatz von 600 Mio. € wird in diesem Jahr deutlich übertroffen werden. Bemerkenswert ist, dass das Unternehmen selbst in dem Krisenjahr 2008/2009 eine EBITDA-Marge oberhalb unserer Zielmarge von 6 % erzielt hat. Ein wesentlicher Grund dafür ist der exzellente Ruf aufgrund der hohen Flexibilität, Zuverlässigkeit und Qualität der Produkte und Dienstleistungen, der das Unternehmen zum bevorzugten Lieferanten der Automobilindustrie macht.

Mit der Erweiterung um das Werk Nord zu Beginn des Jahres wurde das Leistungsprofil nochmals verbessert. Becker Stahl-Service hat nunmehr im Zwei-Schicht-Betrieb eine Kapazität von etwa 1 Mio. Tonnen pro Jahr, die im Drei-Schicht-Betrieb auf bis zu 1,5 Mio. Tonnen gesteigert werden kann. Durch Bündelung im Einkauf und durch die zukünftige Belieferung unserer Lager in Deutschland und Europa mit Flachstahl bis zu 4 Millimeter Dicke erwarten wir die Realisierung hoher Synergiepotentiale.

Diese Akquisition erfüllt die eben von mir dargestellten Akquisitionskriterien in nahezu idealer Weise. Wir erreichen mit Becker Stahl-Service eine führende Position im Bereich Flachstahl in Europa, wir stärken unsere Einkaufsmacht bei Flachstahl und unser Know-how im Bereich Stahl-Service-Center. Zudem reduzieren wir durch den hohen Anteil von Kunden aus der Automobilindustrie unsere Abhängigkeit von der Bauindustrie. Becker Stahl-Service leistet darüber hinaus seit dem 1. März einen signifikanten Ergebnisbeitrag und erhöht gleichzeitig die Ergebnisstabilität.

Folie: Bläsi AG

Während Becker Stahl-Service länderübergreifend unsere Position im Bereich eines Produktes stärkt, ist die Übernahme der Bläsi AG ein gutes Beispiel für eine Akquisition, bei der wir unsere regionale Wettbewerbsposition ausbauen.

In der Schweiz verfügen wir landesweit über eine führende Marktstellung im Bereich technischer Produkte für die Wasser- und Gebäudetechnik. Eine der wenigen Regionen, in denen wir bisher unterrepräsentiert waren, war der Raum Bern.

Marktführer in dieser Region ist mit einem Marktanteil von 20 bis 25 % die nunmehr von uns übernommene Bläsi AG.

Auch diese, ganz anders gelagerte Akquisition erfüllt daher unsere wesentlichen Kriterien. Wir haben mit der Übernahme unsere führende Position im Bereich technischer Produkte in der Schweiz weiter ausgebaut und auch regional die Marktführerschaft übernommen. Darüber hinaus erwirtschaftet Bläsi wie Becker Stahl-Service ein konstantes, über unserer Zielmarge liegendes EBITDA und leistet einen positiven Ergebnisbeitrag seit der Übernahme im Januar dieses Jahres.

Ich hoffe, meine sehr verehrten Damen und Herren, dass ich Ihnen mit den beiden Beispielen einen guten Eindruck vermitteln konnte, wie wir dabei vorgehen, das Wachstum durch Akquisitionen voranzutreiben. Wir wollen darüber hinaus auch unsere Chancen zu weiterem organischem Wachstum wahrnehmen.

Folie: Organisches Wachstum wieder vorangetrieben

Unmittelbar nach der Abarbeitung der Sofortmaßnahmenprogramme haben wir daher auch unsere Aktivitäten zur Forcierung des organischen Wachstums wieder aufgenommen. Uns war es wichtig, schnell wieder handlungsfähig zu sein, um insbesondere auch hier die Chancen der Krise zu nutzen. Chancen sehen wir darin, dass Wettbewerber finanziell und bilanziell nicht so gut aufgestellt sind wie wir. Wir wollen diese Schwächen da, wo sie auftreten, nutzen und unsere Marktanteile offensiv ausbauen.

Dementsprechend haben wir unsere so genannte 3. Welle strukturiert. Im Rahmen dieser Maßnahmen konzentrieren wir uns auf bisher unterrepräsentierte Regionen und Kundensegmente, stärken unser vorhandenes Produkt- und Serviceangebot und bauen die Geschäftsbeziehungen mit bestehenden Kunden weiter aus. Darüber hinaus arbeiten wir an unserem Produktportfolio, indem wir den Produktmix verbessern und unser Angebot verstärkt auf höhermargige Produkte ausrichten. Unterlegt werden diese Aktivitäten durch eine differenzierte Preisstrategie nach Produkten und Segmenten.

Folie: Optimierungsfelder stärken nachhaltig die Wettbewerbsposition

Ein weiteres Element unserer Wachstumsstrategie ist die kontinuierliche Verbesserung unserer Prozesse und Systeme. Hier haben wir in den letzten Jahren, insbesondere nach dem Eintritt meines Kollegen Ulrich Becker, erhebliche Fortschritte erzielt. Wir verfügen mittlerweile über einen zentral koordinierten Einkauf mit klar definierten Einkaufsprozessen. Damit realisieren wir Größenvorteile, die sich in besseren Konditionen und einer zuverlässigen Versorgung niederschlagen.

Wir steuern die wesentlichen Eckdaten unserer Lagerhaltung zentral, womit wir im Vorgriff auf erwartete Preisschwankungen Lagerbestände flexibel anpassen können. So haben wir im Vorfeld der aktuellen drastischen Preiserhöhungen unsere Lager aufgestockt, während wir derzeit aufgrund von uns erwarteter Preisabschwächungen die Lagerbestände proaktiv wieder reduzieren. Wir sind dadurch in der Lage, von der Volatilität der Preise für Stahl und Metall zu profitieren ohne zu spekulieren. Dies wäre in der Vergangenheit mit unserer in allen Bereichen dezentralen Struktur nicht möglich gewesen.

Auch bei der landesübergreifenden Produktstrategie sind wir mit der Etablierung eines zentralen Produktmanagements deutlich vorangekommen. Trotz der Fortschritte sind wir aber noch längst nicht am Ziel, sondern haben noch viel vor. Einer der Kernpunkte ist dabei die weitere Optimierung unserer Netzwerkstruktur. Über neue Standortkonzepte wollen wir eine zielgenaue Belieferung unserer Kunden bei einer optimalen Lagerhaltung für die jeweiligen Produkte sicherstellen.

Über die Entwicklung und Implementierung einheitlicher Prozesse und IT-Systeme wollen wir im Rahmen eines Best-Practice-Ansatzes unsere operative Effizienz weiter erhöhen und die länderübergreifende Zusammenarbeit ausbauen.

Den Fortschritt überwachen und optimieren wir mit einheitlichen Kennzahlen, so genannten Key-Performance-Indicators. Auch beim Management unserer Sachanlagen sehen wir Optimierungspotential, indem wir auch hier einheitliche Standards festlegen.

Unterm Strich bedeutet das, meine Damen und Herren, dass wir noch erhebliches Potential haben, um weiteres profitables Wachstum zu generieren und Klöckner & Co laufend effizienter zu machen.

Folie: Aktienkurs weiter volatil

Wir gehen davon aus, dass auch unser Aktienkurs zumindest mittelfristig davon profitieren wird, auch wenn dieser, wie bei den meisten börsennotierten Unternehmen, in den letzten Monaten eher den generellen Schwankungen der Kapitalmärkte unterworfen war.

Dabei spiegelt sich bei unserer Kursentwicklung neben Makrofaktoren zusätzlich eine hohe Korrelation zur erwarteten Stahlpreisentwicklung wider. Dies führt zu überproportionalen Kursschwankungen nach oben, aber leider auch nach unten, wie wir gerade in den letzten drei Wochen wieder erleben mussten. Das ist nicht nur für Sie, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, unbefriedigend, sondern selbstverständlich auch für uns. Daher zielt unsere Wachstumsstrategie ausdrücklich auch darauf ab, die Abhängigkeit von der Stahlpreisentwicklung durch höhermarginige Produkte und Dienstleistungen mittelfristig zu verringern, um damit eine größere Ergebnisstabilität zu erreichen.

Folie: Highlights Q1 2010 bis heute

Damit komme ich zu den wesentlichen Ereignissen des laufenden Geschäftsjahres. Nach den durch den lang anhaltenden Winter eher schwachen Monaten Januar und Februar haben wir im März deutlich an Fahrt aufgenommen. Insgesamt konnten wir im ersten Quartal dieses Jahres eine signifikante Verbesserung aller relevanten Kennzahlen erzielen.

Erstmalig seit der Eskalation der Finanzkrise haben wir ohne Berücksichtigung des positiven Effekts aus der Reduktion der Kartellstrafe in Frankreich wieder ein positives Konzernergebnis erzielt. Auch der Start in das zweite Quartal ist aufgrund der positiven Preis- und Mengenentwicklung sehr zufriedenstellend.

Die nach Abarbeitung des Krisenprogramms wieder aufgenommenen Aktivitäten zur Übernahme der Becker Stahl-Service Gruppe und Bläsi konnten wir - wie berichtet - im ersten Quartal erfolgreich abschließen. Zur weiteren Sicherung und Diversifizierung der Finanzierung haben wir im ersten Quartal Schuldscheindarlehen platziert und unsere wesentlichen Kreditfazilitäten aufgestockt und verlängert. Von den Ratingagenturen hat nach Moody's nunmehr auch Standard & Poor's den bisher negativen Ausblick für uns auf stabil gesetzt.

Folie: Verbesserung aller Kennzahlen in Q1 2010

Die genannte Verbesserung aller Kennzahlen im ersten Quartal zeigt sich nicht nur zum Vorjahresquartal, sondern insbesondere auch zum Vorquartal, also dem vierten Quartal 2009.

Während der Absatz im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 10,5 % gestiegen ist, waren es gegenüber dem Vorquartal 22 % und ohne Becker Stahl-Service immerhin noch 3 % bzw. 14 %. Der Umsatz ist zwar gegenüber dem Vorjahr gesunken, was aber ausschließlich an der Preisentwicklung lag. Gegenüber dem Vorquartal konnten wir auch hier einen Zuwachs von 20 % bzw. 14 % ohne die Berücksichtigung von Becker Stahl-Service erzielen. Deutlich erhöht haben sich auch wieder die Roherträge und damit das EBITDA. Mit 29 Mio. € lagen wir hier operativ um 23 Mio. € über dem vierten Quartal 2009.

Maßgeblich beigetragen hat nach den auch witterungsbedingt schwachen Monaten Januar und Februar die starke Nachfragebelebung im März. Die positive Entwicklung hat sich im April fortgesetzt und wir erwarten auch für Mai und Juni keine wesentliche Abschwächung. Vor diesem Hintergrund gehen wir für das zweite Quartal von einem deutlich über dem des ersten Quartals liegenden Ergebnisse aus.

Folie: Finanzierungsstruktur weiter gestärkt

Wir haben die zwischenzeitliche Beruhigung an den Kreditmärkten genutzt, um unsere Finanzierungsstruktur weiter zu diversifizieren. So konnten wir noch rechtzeitig vor der sich zuspitzenden Griechenlandkrise erfolgreich Schuldscheine in Höhe von 145 Mio. € im Markt platzieren. Dies waren 20 Mio. € mehr als ursprünglich vorgesehen.

Dabei wird der Schuldscheinmarkt normalerweise von Unternehmen mit einem Investmentgrade-Rating dominiert. Wir werten es daher als besonderen Vertrauensbeweis, dass wir erstmalig zu diesem Markt den Zugang bekommen haben. Schuldscheine zeichnen sich gegenüber Unternehmensanleihen vor allem durch niedrigere Zinsen und weniger strenge Kreditklauseln aus.

Darüber hinaus haben wir im laufenden Quartal unseren syndizierten Kredit neu aufgelegt und dabei das Kreditvolumen um 200 Mio. € auf 500 Mio. € aufgestockt sowie die Laufzeit bis 2014 verlängert. Obwohl der Kredit erst im nächsten Jahr abgelaufen wäre, haben wir auch hier das bis zur Zuspitzung der Griechenlandkrise günstige Umfeld genutzt, um rechtzeitig unser Fälligkeitenprofil auf nunmehr durchschnittlich 3,2 Jahre zu verlängern.

Insgesamt stehen uns jetzt für die Finanzierung des Net-Working-Capitals, also des organischen Wachstums, 1,5 Mrd. € und für Akquisitionen 500 Mio. € zur Verfügung.

Folie: Stahlpreise nach deutlicher Erholung leicht rückläufig erwartet

Die Entwicklung der Stahlpreise verdeutlicht, welche Volatilitäten wir beherrschen müssen. Nach einer vorübergehenden Schwächephase zum Ende des Jahres haben sich die Stahlpreise bedingt durch den starken Anstieg der Preise für Eisenerz, Kokskohle und Schrott auf breiter Front deutlich erholt. Dies gilt insbesondere für Europa, wo die Stahlpreise gegenüber Dezember im Durchschnitt über alle Produkte um bis zu 50 % zulegen.

Die Rohstahlproduktion stieg weltweit im ersten Quartal 2010 im Vergleich zum Vorjahr nach Angaben der Worldsteel Association um 29 % an. Im März des laufenden Jahres lag die Kapazitätsauslastung in der Stahlproduktion weltweit bereits wieder bei 80 % und damit nahezu auf Vorkrisenniveau. Im Vergleich zum Vorjahresquartal legte die Produktion durch das weitere Hochfahren vorübergehend stillgelegter Kapazitäten in Europa um 37 % und in Nordamerika um 54 % zu. Dieser Trend setzte sich im April mit einem Anstieg von 44 % in Europa und 79 % in den USA ungebremst fort, ohne eine entsprechende Belebung der Nachfrage. Laut Eurometal hat die so genannte sichtbare Nachfrage im gleichen Zeitraum in Europa demgegenüber nur um 14 % zugelegt.

Damit kommt es mit hoher Wahrscheinlichkeit zu den von uns schon vor einigen Wochen und Monaten befürchteten Überkapazitäten, mit einem entsprechenden Druck auf die Preise. Für Langprodukte zeichnet sich diese Entwicklung auch aufgrund nachlassender Schrottpreise bereits jetzt ab, für Flachprodukte erwarten wir hingegen Abschwächungen erst im dritten Quartal.

In China sind die Stahlpreise in den letzten zwei Wochen bereits auf breiter Front unter Druck geraten. Sofern sich dieser Trend fortsetzt, wird diese Entwicklung aufgrund des Risikos ansteigender Exporte auch den Druck auf die europäischen und nordamerikanischen Stahlpreise erhöhen. Dämpfende Wirkung hat hier allerdings für Europa ein starker Dollar.

Der Preisverfall wird sich insgesamt aber aus unserer Sicht in Grenzen halten, da die hohen Rohstoffkosten und auch die niedrigen Lagerbestände einen gewissen Boden bilden. Gleichwohl war es richtig, dass wir in Erwartung der Entwicklung bereits vor einigen Wochen begonnen hatten, unsere Bestellmengen für die Sommermonate überproportional zu reduzieren.

Folie: Lagerbestände auf sehr niedrigem Niveau

Die Lagerbestände befinden sich entlang der gesamten Wertschöpfungskette sowohl in Europa als auch in Nordamerika auf einem sehr niedrigen Niveau. Auch wenn die Bestände aktuell etwas ansteigen, erwarten wir derzeit kein massives Wiederauffüllen der Lager, da sich die Marktteilnehmer weiter vorsichtig verhalten, oder nicht über den finanziellen Spielraum verfügen. Wir rechnen aber damit, dass sich die Lagerbestände im weiteren Verlauf des Jahres zunehmend normalisieren.

Folie: Langfrist-Ziele unverändert

Insgesamt gehen wir davon aus, dass wir unsere zum Zeitpunkt des Börsengangs definierten Langfrist-Ziele in diesem Jahr noch nicht vollständig erreichen; wir halten aber an ihnen fest.

Erreichen werden wir in diesem Jahr unser Wachstumsziel von mindestens 10 %. Die Erwirtschaftung einer EBITDA-Marge von mehr als 6 % haben wir uns für das nächste Jahr vorgenommen, da die Mengenentwicklung dafür in diesem Jahr noch nicht ausreichen wird. Beim Verschuldungsgrad wollen wir das so genannte Gearing, also das Verhältnis von Netto-Verschuldung zu Eigenkapital, unter 75 % halten, obwohl wir gemäß unserer Kreditklauseln die Verschuldung bis auf das 1,5-fache des Eigenkapitals steigern könnten.

Folie: Ausblick positiv, aber mit Risiken

Für das laufende Jahr rechnen wir mit einer Steigerung unseres Umsatzes inklusive der erfolgten Akquisitionen um über 25 %, gegenüber zuvor 20 %. Die Anhebung unseres Ausblicks basiert im Wesentlichen auf dem höheren Preisniveau und der über den Erwartungen liegenden Entwicklung bei Becker Stahl-Service.

Ein deutliches Anziehen des realen Stahlverbrauchs erwarten wir in diesem Jahr nach wie vor noch nicht, auch wenn die Erholung der Automobilindustrie sowie des Maschinen- und Anlagenbaus derzeit schneller voranschreitet als erwartet. Für die Automobilindustrie besteht allerdings weiterhin das Risiko, dass die Produktionsmengen vor allem in Europa in der zweiten Jahreshälfte zurückgehen. Der derzeit ansteigende Auftragseingang für den Maschinen- und Anlagenbau wird dagegen voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte zu positiven Nachfrageimpulsen bei uns führen. Für die Bauindustrie sehen wir insgesamt sowohl in Nordamerika als auch in Europa noch keine echten Erholungstendenzen. Auch die trotz der erwarteten Abschwächung immer noch hohen Stahlpreise könnten dämpfend auf die weitere konjunkturelle Entwicklung wirken.

Ungeachtet des noch geringen realen Wachstums der Stahlnachfrage werden wir aber von der Normalisierung der Bestandsniveaus in den Lagern unserer Kunden profitieren.

Für das zweite Quartal erwarten wir aufgrund der aktuellen Preis- und Mengensteigerungen ein erheblich über dem ersten Quartal liegendes Ergebnis. Wie bereits erläutert gehen wir jedoch im weiteren Jahresverlauf davon aus, dass die Preise aufgrund der auf breiter Front wieder angefahrenen Produktionskapazitäten zunehmend unter Druck geraten und damit eine Voraussage für das 2. Halbjahr erschweren.

Gleichwohl erwarten wir für das Gesamtjahr ein deutlich positives operatives Ergebnis, was aber noch nicht den eigenen Ansprüchen einer EBITDA-Marge in Bezug auf den Umsatz von mindestens 6 % genügen wird.

Folie: Erläuterungen zu den Tagesordnungspunkten

Bevor ich zur Zusammenfassung meines Vortrags komme, möchte ich Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, noch einige Erläuterungen zu ausgewählten Punkten der heutigen Tagesordnung geben.

Ich werde mich dabei auf die Tagesordnungspunkte 7, 8 und 10 beschränken. Das sind die Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen inklusive des zugehörigen bedingten Kapitals sowie das genehmigte Kapital.

Außerdem werde ich, einer gesetzlichen Verpflichtung folgend, noch kurz zu Tagesordnungspunkt 14 den Unternehmensvertrag mit der Becker Besitz GmbH erläutern.

Folie: TOP 7

Im Zusammenhang mit dem Tagesordnungspunkt 7 möchte ich zunächst nochmals kurz über die 2009 erfolgte Emission einer Wandelschuldverschreibung berichten. Im Juni 2009 haben wir unter Ausschluss des Bezugsrechts eine Wandelschuldverschreibung mit einem Volumen von insgesamt 97,9 Mio. € und einem Kupon von 6 % p.a. bei institutionellen Investoren platziert.

Dieser Ausschluss des Bezugsrechts war aktienrechtlich zulässig, weil der Ausgabepreis den theoretischen Marktwert jedenfalls nicht wesentlich unterschritt und die maximale Zahl der für die Bedienung der Wandlungsrechte erforderlichen neuen Aktien weniger als 10 % des Grundkapitals betrug. Die zeitnahe Nutzung der Anfang Juni 2009 günstigen Kapitalmarktbedingungen war nur auf diesem Wege möglich. Die Erlöse aus dieser Emission dienen u.a. der Fortsetzung unserer zwischenzeitlich ausgesetzten externen Wachstumsstrategie.

Die Wandelschuldverschreibung hat eine Laufzeit von 5 Jahren und wird somit 2014 fällig. Unter gewissen Voraussetzungen sind wir außerdem zur vorzeitigen Rückzahlung berechtigt. Diese konkreten Voraussetzungen würden allerdings dazu führen, dass die Inhaber vorzeitig von ihrem Wandlungsrecht Gebrauch machen werden.

Durch diese Emission haben wir die von der Hauptversammlung im Mai 2009 erteilte Ermächtigung ausgenutzt. Die noch bestehende Ermächtigung aus dem Jahr 2008 ist für die Gesellschaft nicht mehr flexibel nutzbar. Aufgrund der gerade beschriebenen Emission wäre ein so genannter vereinfachter Bezugsrechtsausschluss nicht mehr möglich.

Aus diesem Grund und weil es aus unserer Sicht von hoher Wichtigkeit ist, dass wir auch in Zukunft bei Bedarf flexibel und schnell auf diese attraktive Form der Finanzierung zurückgreifen können, schlagen wir Ihnen unter Tagesordnungspunkt 7 vor, eine neue Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen mit einem Volumen von bis zu 500 Mio. € zu schaffen.

Inhaltlich entspricht die Ermächtigung weitestgehend derjenigen aus dem Vorjahr. Neu ist lediglich das Volumen von 20 % des Grundkapitals und die Möglichkeit der

Ausgabe gegen Sachleistung. Hierdurch wäre etwa auch ein Tausch gegen bereits 2007 bzw. 2009 ausgegebene Wandelschuldverschreibungen möglich.

Folie: TOP 8

Das unter Tagesordnungspunkt 8 vorgeschlagene Bedingte Kapital 2010 stellt sicher, dass die Gesellschaft im Falle der Ausgabe einer Wandelschuldverschreibung auf Basis der Ermächtigung unter Tagesordnungspunkt 7 anschließend auch in der Lage ist, die gegebenenfalls erforderlichen neuen Aktien zu liefern.

Diese bedingte Kapitalerhöhung entspricht abgesehen vom Volumen inhaltlich vollständig derjenigen aus dem Jahr 2009.

Folie: TOP 10

Unter Tagesordnungspunkt 10 schlagen wir Ihnen ein neues genehmigtes Kapital vor. Vorstand und Aufsichtsrat halten es für sinnvoll, der Gesellschaft auch zukünftig die Möglichkeit einer Finanzierung durch die Aufnahme weiteren Eigenkapitals zu ermöglichen. Das alte genehmigte Kapital wurde durch die Kapitalerhöhung im September 2009 vollständig ausgenutzt.

Im Rahmen dieser Kapitalerhöhung wurden 20 Mio. neue Aktien zu einem Bezugspreis von jeweils 10 € ausgegeben, so dass der Brutto-Emissionserlös 200 Mio. € betrug. Die neuen Aktien wurden Ihnen, unseren Aktionären, im Verhältnis von 7:3 zum Bezug angeboten. Im Rahmen des Bezugsrechts wurden insgesamt mehr als 19,8 Mio. Aktien bezogen, die übrigen rd. 150.000 Aktien wurden im Anschluss bei institutionellen Investoren platziert. Das Bezugsrecht war lediglich für einen Spitzenbetrag von rd. 70.000 Aktien ausgeschlossen, um das glatte Bezugsrechtsverhältnis herzustellen. Auch diese Kapitalmaßnahme diente vornehmlich der Finanzierung unserer externen Wachstumsstrategie.

Die unter Tagesordnungspunkt 10 vorgeschlagene Ermächtigung beläuft sich auf maximal 50 % des Grundkapitals. Zur Vermeidung von Wiederholungen verweise ich auf die in der Einladung abgedruckten Texte der Ermächtigungen zu den Tagesordnungspunkten 7 und 10 sowie die zugehörigen Vorstandsberichte.

Ergänzend möchte ich jedoch darauf hinweisen, dass der Vorstand am 4. Mai 2010 für den Fall einer positiven Beschlussfassung zu den Tagesordnungspunkten 7, 8 und 10 beschlossen hat, von den Ermächtigungen zum Ausschluss des Bezugsrechts insgesamt nur bis zu maximal 20 % des Grundkapitals Gebrauch zu machen.

Hintergrund dieser Selbstverpflichtung des Vorstands ist, dass der Wortlaut der einzelnen Ermächtigungen unter den Tagesordnungspunkten 7 und 10 es der Gesellschaft bei entsprechender Kombination theoretisch ermöglichen würde, das Bezugsrecht der Aktionäre bei mehreren Emissionen insgesamt für bis zu 50 % des Grundkapitals auszuschließen.

Ein solch weitgehender Ausschluss des Bezugsrechts ist vom Vorstand nicht beabsichtigt. Um Ihnen heute die Zustimmung zu unseren Beschlussvorschlägen zu erleichtern, haben wir uns daher entschieden, bereits vorab zu erklären, dass der

Vorstand von der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts bei der Emission einer Options- und/oder Wandelschuldverschreibung sowie der Erhöhung des Grundkapitals aus genehmigtem Kapital allenfalls in dem eingeschränkten Umfang Gebrauch machen würde.

Folie: TOP 14

Lassen Sie mich nun noch kurz zum Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der Becker Besitz GmbH kommen, der unter Tagesordnungspunkt 14 zu behandeln ist. Der Vertrag dient in erster Linie der Herstellung einer steuerlichen Organschaft, die für uns u.a. den Vorteil einer grundsätzlich uneingeschränkten Verrechnung von Verlusten bietet. Darüber hinaus erleichtert der Vertrag die einheitliche Leitung innerhalb des Konzerns.

Solche Verträge sind ein absolut übliches Gestaltungsmittel in Konzernstrukturen. Da die Klöckner & Co SE sämtliche Anteile an der Becker Besitz GmbH hält, sieht der Vertrag keine Ausgleichs- oder Abfindungsregelungen vor. Aus dem gleichen Grund war die Prüfung des Vertrags durch einen unabhängigen sachverständigen Prüfer nicht erforderlich.

Zusammenfassung

Meine sehr geehrten Damen und Herren, zusammenfassend können wir feststellen, dass wir die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise bisher erfolgreich bewältigt und unsere Chancen genutzt haben. Wir haben die Kosten und die Verschuldung deutlich abgebaut, die Finanzierung gesichert und unsere Bilanz gestärkt. Wir haben auf dieser Basis frühzeitig wieder den Weg in Richtung Wachstum eingeschlagen und arbeiten weiter an der Optimierung unserer Prozesse und Systeme.

Diese Entwicklung soll sich selbstverständlich auch für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, in einer Steigerung des Unternehmenswertes und bei entsprechenden Ergebnissen auch wieder in der Ausschüttung einer angemessenen Dividende auszahlen. Ich möchte an dieser Stelle ausdrücklich für Ihr Verständnis werben, dass wir vorschlagen, auch im zweiten Jahr in Folge keine Dividende zu zahlen. Sie leisten damit nicht nur einen wertvollen Beitrag zur Stärkung Ihres Unternehmens. Für uns ist dies auch ein zusätzlicher Ansporn, Sie zukünftig wieder angemessen am Wachstum und Ertrag Ihrer Klöckner & Co zu beteiligen.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und wir freuen uns nun auf die Beantwortung Ihrer Fragen.