

klöckner & co

multi metal distribution

Klöckner & Co SE

Ordentliche Hauptversammlung
Am 24. Mai 2013

Rede zur Hauptversammlung

Gisbert Rühl
Vorstandsvorsitzender der Klöckner & Co SE

Es gilt das gesprochene Wort.
Sperrfrist 24. Mai 2013, 10:30 Uhr.

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich begrüße Sie, auch im Namen des Vorstands und unserer Mitarbeiter, sehr herzlich zur 7. ordentlichen Hauptversammlung der Klöckner & Co SE hier in Düsseldorf. Ebenso herzlich möchte ich die Aktionärsvertreter, unsere Gäste, die Vertreter der Medien und der Banken sowie unsere Belegschaftsvertreter willkommen heißen. Ich begrüße darüber hinaus auch diejenigen, die uns über das Internet verfolgen.

Folie: Stahlmarkt 2012 gekennzeichnet durch schwache Nachfrage in Europa und anhaltenden Preisdruck in Europa und Nordamerika

Beginnen möchte ich meine Ausführungen mit dem letzten Geschäftsjahr, das für uns, ebenso wie für die gesamte Stahlbranche, wieder sehr herausfordernd war. In Europa ist die Nachfrage im Vergleich zum Vorjahr um weitere 9 % eingebrochen. Damit liegt die Nachfrage nunmehr rund 30 % unter dem Vorkrisenniveau. In den USA war hingegen eine leichte Belebung der Nachfrage zu verzeichnen, zuletzt aber mit nachlassender Tendenz.

Neben der schwachen Nachfrage hatten wir ab dem 2. Quartal aufgrund des hohen Überangebots mit kontinuierlich fallenden Stahlpreisen zu kämpfen. Wir waren daher im vergangenen Jahr mit dem für uns denkbar schlechtesten Szenario konfrontiert: eine insgesamt rückläufige Nachfrage in Europa bei gleichzeitig kontinuierlich fallenden Preisen ab dem zweiten Quartal.

Folie: Wachstums- und Bilanzziele erreicht, Ergebnisprognose durch Druck auf die Stahlmärkte verfehlt

Vor diesem Hintergrund haben wir unser Ergebnisziel klar verfehlt. Damit wird die Zahlung einer Dividende leider erneut ausfallen. Alle anderen Ziele haben wir aber erreicht: So konnten wir trotz der schwachen Entwicklung des europäischen Marktes Absatz und Umsatz durch unser starkes Wachstum in den USA und die Akquisitionen aus dem Vorjahr um 6,1 % bzw. 4,1 % steigern.

Auch das Ziel, unsere Bilanzrelationen weiter auf einem soliden Niveau zu halten, haben wir erreicht: Die Netto-Finanzverbindlichkeiten haben wir durch ein striktes Management des Umlaufvermögens um weitere 49 Mio. € auf 422 Mio. € abgebaut. Das Gearing, also das Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zu Eigenkapital, blieb mit 31 % auf einem niedrigen Niveau. Auch die Eigenkapitalquote ist mit 39 % weiterhin sehr solide.

Erfreulich entwickelte sich auch unser Free Cashflow, der trotz des negativen Ergebnisses deutlich positiv war. Beim Ergebnisziel sind wir jedoch wie erwähnt spürbar hinter unseren Erwartungen zurückgeblieben. Als Zielmarke hatten wir für 2012 ein operatives Ergebnis (EBITDA) vor Restrukturierungsaufwendungen über dem Vorjahreswert von 227 Mio. € ausgegeben.

Folie: Konzernergebnis 2012 stark belastet durch Einmalaufwendungen, aber positiver Cashflow

Mit einem EBITDA von 139 Mio. € haben wir dieses Ziel klar verfehlt. Das EBITDA nach Restrukturierungsaufwendungen betrug 62 Mio. €. Impairments in Höhe von 55 Mio. € lasteten zusätzlich auf dem Ergebnis, so dass sich in Summe ein Konzernverlust von 198 Mio. € nach einem Gewinn von 10 Mio. € im Vorjahr ergab.

Trotz des negativen Ergebnisses konnten wir den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit auf 101 Mio. € nach -41 Mio. € im Vorjahr steigern. Auch der Free Cashflow war mit 67 Mio. €, unterstützt durch ein vorsichtiges Investitionsverhalten, wieder positiv. Trotz der schwierigen Situation haben wir damit Cash generiert und nicht verbrannt.

Folie: Weiterhin starke Bilanz trotz des Konzernverlustes und Impairments

Unsere Bilanz ist ungeachtet des Konzernverlusts sowie Anpassungen aus der erstmaligen Anwendung einer neuen Rechnungslegungsvorschrift weiterhin stark und grundsolide. Mit einer für unsere Branche vergleichsweise hohen Eigenkapitalquote von 39 % zum Jahresende 2012 sind wir für kommende Herausforderungen gut gerüstet. Insgesamt übersteigt das Eigenkapital deutlich die langfristigen Vermögenswerte, zudem überdecken Eigenkapital und langfristige Schulden zusammen die Summe aus langfristigen Vermögenswerten und Vorräten.

Folie: Ausgewogenes Fälligkeitsprofil sichert finanziellen Spielraum

Auch in unserem Finanzierungsprofil zeigt sich die starke Substanz. Das Finanzierungsportfolio ist breit diversifiziert mit ausreichend Spielraum. Insgesamt verfügten wir zum Ende des 1. Quartals über zugesicherte Linien und Fazilitäten von rund 2,3 Mrd. €, von denen wir lediglich knapp die Hälfte in Anspruch genommen haben.

Durch die jüngst erfolgte Verlängerung unseres europäischen ABS-Programms und des Syndizierten Kredits in Höhe von jeweils 360 Mio. € bis Mai 2016 beträgt die durchschnittliche Fälligkeit unserer Kreditfazilitäten wieder mehr als drei Jahre. Die im laufenden und im kommenden Jahr zur Rückzahlung anstehenden Fremdmittel können wir problemlos aus der vorhandenen Liquidität begleichen.

Trotz der starken Bilanz- und Finanzierungsstruktur sind wir nach der Veröffentlichung unserer Jahresbilanz für 2012 von den Ratingagenturen Standard & Poor's und Moody's auf B+ bzw. B1 mit jeweils stabilem Outlook herabgestuft worden. Auf unsere Finanzierungen haben diese Rückstufungen keine Auswirkung, da keine Linie oder Fazilität an ein Rating gebunden ist. Begründet wurde die Rückstufung mit der schwachen Ergebnissituation und den negativen Aussichten für die gesamte Stahlbranche.

Folie: Aktienkursentwicklung nicht zufriedenstellend, aber zuletzt besser als Branchenindex

Die schwierige Branchensituation spiegelte sich auch an den internationalen Aktienmärkten wider. So konnten Stahlaktien von dem allgemeinen Aufwärtstrend im Jahr 2012 abermals nicht profitieren. Analog zur schwachen Stahlkonjunktur gaben die

Kurse nach einer kurzen Erholung im ersten Quartal deutlich nach, um sich erst zum Jahresende wieder etwas zu stabilisieren.

Weitgehend analog dazu verlief, bis zur Nachricht des Erwerbes von 7,82 % des Klöckner-Grundkapitals durch die Interfer Holding GmbH am 18. Februar, unsere Kursentwicklung. Danach brach der Kurs nach oben aus. Die Aktie konnte sich zunächst auf einem höheren Niveau stabilisieren und erreichte am 6. März ihr bisheriges Jahreshoch bei 11,98 €. Im Anschluss daran war die Kursentwicklung aufgrund der sich erneut eintrübenden Aussichten wieder abwärtsgerichtet.

Auch wenn die Aktie gestern mit 9,51 € oberhalb des Niveaus zu Jahresbeginn von 8,97 € aus dem Handel ging, ist die Entwicklung insgesamt sicherlich nicht zufriedenstellend.

Folie: Trotz deutlicher Kostensenkungen und verbesserter Rohertragsmarge lag das Ergebnis im ersten Quartal durch die nachlassende Konjunktur und schwache Nachfrage unter Vorjahr

Bevor ich zu unseren Erwartungen für das 2. Quartal und das Gesamtjahr 2013 komme, möchte ich Ihnen einen Überblick über den bisherigen Geschäftsverlauf in diesem Jahr geben. Wesentliche Einflussgrößen auf unser Geschäft waren das abermals schwierige wirtschaftliche Umfeld, der langanhaltende Winter und die Effekte aus der Verschlankung der europäischen Aktivitäten. Entsprechend gingen der Absatz um 11,4 % und der Umsatz, zusätzlich gedämpft durch gesunkene Preise, um 16,5 % zurück.

Durch den im Rahmen der Restrukturierung vollzogenen Ausstieg aus niedrigmargigen Geschäften in Europa verbesserte sich die Rohertragsmarge von 17,7 % auf 18,6 %. Zusätzlich unterstützt durch Kostenentlastungen von insgesamt 26 Mio. € konnten wir den überwiegend marktbedingten Einbruch des Rohertrags von insgesamt 41 Mio. € zumindest teilweise kompensieren. Es verblieb ein operatives Ergebnis im ersten Quartal von 29 Mio. € nach 44 Mio. € im Vorjahreszeitraum.

Folie: Ausblick für das Gesamtjahr vor dem Hintergrund der weiterhin angespannten Lage auf den Stahlmärkten in Europa und Nordamerika verhalten

Für das Gesamtjahr 2013 waren wir zu Beginn des Jahres – wie viele andere auch – optimistischer als heute. Die Eurokrise schien sich nach der Zusage des EZB-Präsidenten, notfalls unbegrenzt Anleihen aus den europäischen Krisenländern aufzukaufen, zu entspannen und das Fiskalproblem der USA schien ebenfalls weitgehend überwunden. Nach den Wahlen in Italien und der Beinahe-Pleite Zyperns sowie den Budgetkürzungen in den USA stieg die Unsicherheit jedoch wieder an.

Die Konsequenzen zeigten sich bereits in der Marktentwicklung im ersten Quartal, und auch für die Folge quartale sind wir nicht wesentlich optimistischer. Wir erwarten daher für das zweite Quartal nur einen moderaten, saisonal bedingten Anstieg des EBITDA auf 35 bis 45 Mio. €. Dazu beitragen wird abermals unser Restrukturierungsprogramm, welches inzwischen fast vollständig umgesetzt wurde.

Unser angestrebtes Ziel, ein operatives Gesamtjahresergebnis von 200 Mio. € zu erreichen, erscheint uns vor diesem Hintergrund und den aktuellen Aussichten für die

zweite Jahreshälfte zunehmend unrealistisch. Wir gehen aber weiterhin davon aus, in diesem Jahr erneut einen positiven Free Cashflow zu erzielen und unsere Nettoverschuldung trotz der Liquiditätsabflüsse durch das Restrukturierungsprogramm weiter zu senken.

Folie: Stahlnachfrage in EU-27 noch immer deutlich unter Vorkrisenniveau

Wie schon zu Beginn meiner Rede erwähnt, hat sich vor allem der europäische Stahlmarkt nach wie vor nicht von dem Nachfrageeinbruch im Krisenjahr 2009 erholen können. Mit einem Nachfragedefizit von rund 30 % im Vergleich zum Vorkrisenjahr 2007 befindet sich die Stahlbranche in Europa in einer tiefen Krise, die sicherlich noch einige Zeit anhält.

Damit wird es zumindest auf der Distributionsstufe zu Marktberichtigungen kommen. Es zeichnet sich bereits ab, dass kleine und mittlere Wettbewerber, denen der Zugang zum Kapitalmarkt fehlt, Probleme bekommen, die Finanzierung des Umlaufvermögens sicherzustellen. Auch Kreditversicherer werden bei mangelnder Bonität nur sehr eingeschränkt bereit sein, weiter ausreichende Deckung zu gewähren.

In Nordamerika schreitet hingegen, wie von uns erwartet, die Erholung schneller voran, so dass die Nachfrage im Jahr 2013 nur noch um 5 % unter der des Jahres 2007 liegen wird.

In Brasilien konnte das Vorkrisenniveau bereits im Jahr 2010 wieder übertroffen werden. Seitdem war das Wachstum aber überraschend schwach. In China hat hingegen die Stahlnachfrage weiter zugelegt, wenn auch zuletzt mit abnehmenden Zuwachsraten. Problematisch sind hier die enormen Überkapazitäten, die global Angebot und Nachfrage nachhaltig stören.

Folie: Trotz der Marktverwerfungen ist Basis für Erreichen des EBITDA-Margenziels von 6 % durch Transformation der Konzernstruktur und Kostenabbau geschaffen

Vor diesem Hintergrund haben wir die Konzernstruktur seit dem Jahr 2007 einem tiefgreifenden Wandlungsprozess unterzogen. Erzielten wir vor sechs Jahren noch 70 % unseres Umsatzes mit niedrigmargigen Commodity-Produkten in Europa, so soll dieser Anteil bis 2015 durch die Konzentration auf die aussichtsreicheren Kernländer Europas auf 35 % halbiert werden.

Im Gegenzug werden wir den Anteil des margenstärkeren Nordamerikageschäftes weiter, auf etwa 43 %, ausbauen. Für diese Region sind wir unabhängig von den aktuellen Problemen weiterhin optimistisch und erwarten hier, unterstützt durch die niedrigen Energiepreise, nachhaltig eine strukturell bessere Entwicklung als in Europa.

Positiv laufen für uns in Europa weiterhin unser Geschäft in der Schweiz und das der Becker Stahl-Service in Deutschland.

Um für unser Gesamtgeschäft das Ziel einer operativen Marge von 6 % zu erreichen, sind wir natürlich auch auf eine gewisse Erholung der Märkte angewiesen. Aber auch

ohne eine Markterholung wird es durch die Restrukturierungsmaßnahmen zu einer spürbaren Ergebnisverbesserung kommen.

Folie: Jährlicher EBITDA-Beitrag von 160 Mio. € ab 2014 durch Restrukturierungsprogramm KCO 6.0

Unser Restrukturierungsprogramm hatte ich Ihnen bereits in den Grundzügen auf unserer letzten Hauptversammlung vorgestellt. Durch die geschilderte, weiterhin rückläufige Entwicklung in der europäischen Stahlbranche haben wir das Programm zwischenzeitlich wie angekündigt insbesondere in Frankreich ausgeweitet. Zudem werden wir nach der vollzogenen Integration von Macsteel in den USA weiteres Optimierungs- und Synergiepotential nutzen und das Standortnetzwerk entsprechend anpassen.

Insgesamt werden damit etwa 70 Standorte geschlossen bzw. verkauft und über 2.000 Mitarbeiter abgebaut. Dies entspricht einer Reduzierung der Standorte um 24 % und einem Personalabbau von 17 %.

Für uns alle und insbesondere für unsere Mitarbeiter und Belegschaftsvertreter ist dies ein enormer Kraftakt. Ich möchte mich an dieser Stelle – ich hoffe auch in Ihrem Namen – daher bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und den Belegschaftsvertretern für die äußerst konstruktive Zusammenarbeit bei der reibungslosen Umsetzung dieses Programms bedanken.

Nachdem das Programm bereits in den Jahren 2011 und 2012 einen nachhaltigen operativen Ergebnisbeitrag von insgesamt 51 Mio. € geleistet hat, sollen in diesem Jahr weitere 65 Mio. € hinzukommen, von denen bereits 18 Mio. € realisiert wurden. Den vollständigen jährlichen Ergebnisbeitrag von 160 Mio. € erwarten wir dann erstmals im Jahr 2014.

Folie: Umsetzung des Restrukturierungsprogramms KCO 6.0 geht planmäßig voran

Zum Ende des ersten Quartals waren bereits 1.600 Mitarbeiter abgebaut und 50 Standorte geschlossen oder veräußert. Betroffen sind ausschließlich Standorte, die auch in einem verbesserten Marktumfeld keine ausreichenden Deckungsbeiträge generieren würden. Mit Ausnahme des Osteuropageschäftes, das komplett veräußert wurde, kann ein Teil der Kunden der geschlossenen Standorte von den jeweiligen Nachbarstandorten weiter beliefert werden. In der Regel kann auf diese Weise zwischen der Hälfte und zwei Dritteln des Umsatzes eines geschlossenen Standortes gehalten werden.

Folie: Nach Restrukturierung nur noch geringe Präsenz in europäischen Peripheriestaaten

Nach der Implementierung unserer Restrukturierungsmaßnahmen werden wir 95 % unseres europäischen Umsatzes in den von der Staatsschuldenkrise weniger stark betroffenen Ländern Zentraleuropas erzielen. Auf Deutschland, die Schweiz und Österreich entfallen dann fast 60 % unseres Umsatzes in Europa. Die Standorte in den Peripheriestaaten Litauen, Polen, Tschechien, Slowenien, Ungarn, Rumänien,

Bulgarien, Portugal und Irland haben wir hingegen vollständig veräußert oder geschlossen, und den Umsatzanteil Spaniens auf 5 % in Europa reduziert.

Folie: Nach der Zusammenführung von Namasco, Primary Steel und Macsteel in Klöckner Metals US werden die meisten Regionen mit hohem Stahlbedarf in den USA abgedeckt

Durch Akquisitionen und organisches Wachstum haben wir uns als drittgrößter und bezogen auf Stahl sogar als zweitgrößter Anbieter in den USA positioniert. Vertriebsseitig können wir nunmehr insbesondere bei Stahlprodukten landesweit ein breites Produktprogramm anbieten. Dadurch beziehen viele Kunden, die früher nur einen Teil ihres Stahlbedarfs bei uns eingekauft haben, mittlerweile ihren Gesamtbedarf bei uns. Auch Großkunden, die Stahlkontrakte nur landesweit vergeben, können jetzt durch uns beliefert werden. Dementsprechend sind wir in Nordamerika im Jahr 2012 organisch mehr als dreimal so stark gewachsen wie der Markt.

Weiteres Wachstum erwarten wir durch den Einstieg in den Bereich Automotive, den wir in wenigen Wochen durch die Aufnahme des Betriebs unseres Service-Centers auf dem ThyssenKrupp-Campus in Alabama vollziehen. Die von ThyssenKrupp angestrebte Veräußerung des Werks wird keinen Einfluss auf unser Geschäft haben, da unser Vertrag mit dem Werk von den Eigentumsverhältnissen unberührt bleibt.

Folie: Weiteres erhebliches Potential nach Restrukturierung

Meine Damen und Herren, sofern die Märkte nicht erneut deutlich weiter einbrechen – und davon ist derzeit nicht auszugehen – ist die Restrukturierung Ende 2013 abgeschlossen. Trotz der aktuellen Marktschwäche blicken wir aber schon jetzt wieder gestärkt nach vorne: So bauen wir unsere Anarbeitungsleistungen weiter aus und konzentrieren uns auf Prozessverbesserungen, vor allem im Vertriebsbereich.

Darüber hinaus werden auch Akquisitionen für uns wieder ein Thema, wobei der Fokus auf mittelgroßen Unternehmen liegt, die entweder über besondere Anarbeitungsfähigkeiten oder höherwertige Nischenprodukte verfügen.

Wir gehen zukünftig aber noch weiter: Während sich in vielen Branchen durch Innovationen die Geschäftsmodelle und -prozesse zum Teil dramatisch verändert haben, ist in unserer Branche vergleichsweise wenig geschehen. Vieles läuft sehr traditionell ab, was zu erheblichen Ineffizienzen in der gesamten Wertschöpfungskette führt.

Ein Beispiel ist die Lagerhaltung, die zumindest in Teilen nur der Ausgleich von Ineffizienz ist, weil der Produzent nicht genau weiß, was der Kunde braucht und der Kunde vielfach erst sehr spät seine Bedarfe kommuniziert. Wir werden in diesem wie auch in anderen Bereichen tradierte Geschäftsmodelle und -prozesse in Frage stellen, um Neues zu entwickeln und unsere Kunden stärker an uns zu binden. Als großer Marktteilnehmer haben wir dazu nicht nur die erforderlichen finanziellen sondern auch die personellen Ressourcen.

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, zum Schluss meiner Ausführungen möchte ich noch einmal klar zum Ausdruck bringen, dass die Ergebnisentwicklung und damit der Ausfall der Dividende für Sie und uns selbstver-

ständig äußerst unbefriedigend ist. Dies gilt im Übrigen, wie ich aus vielen internen Diskussionen mitnehme, auch für unsere Mitarbeiter, die in einem extrem wettbewerbsintensiven Umfeld jeden Tag ihr Bestes geben, ohne dass sich dies aktuell in der Ergebnisentwicklung niederschlägt.

Ich darf Ihnen aber versichern, dass wir trotz der momentan schwierigen Situation positiv nach vorne schauen. Wir haben frühzeitig reagiert und nicht wie andere abgewartet und gehofft, dass der Markt es richten wird. Wir haben konsequent und tiefgreifend unsere Strukturen verändert. Wir ruhen uns nicht auf den zu erwartenden Erfolgen durch das Restrukturierungsprogramm Klöckner & Co 6.0 aus, sondern arbeiten bereits an den nächsten Themen. Und wir sind darüber hinaus auch auf dem Weg, Innovationen voranzutreiben, die die tradierte Art, wie unsere Branche ihr Geschäft betreibt, grundlegend verändern könnte.

Wir sind hoch motiviert und greifen weiter an und wir wünschen uns natürlich nichts sehnlicher, als dass Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, davon alsbald profitieren. Ich bedanke mich herzlich für Ihre Aufmerksamkeit.

Zum Abschluss meiner Ausführungen möchte ich noch kurz auf einige Tagesordnungspunkte eingehen:

Folie: Erläuterungen zu Tagesordnungspunkten 6-10

Ich werde mich dabei auf die Tagesordnungspunkte 6 bis 10 konzentrieren. Diese betreffen die Erneuerung der Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen inklusive des zugehörigen bedingten Kapitals, die Änderung der Vergütung des Aufsichtsrats, die Billigung des Vergütungssystems des Vorstands sowie der Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags mit der Klöckner Stahl- und Metallhandel GmbH.

Folie: TOP 6 und 7

Die von der Hauptversammlung in 2011 beschlossene Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen war seinerzeit auf 20 % des Grundkapitals gerichtet. Die Ermächtigung wurde bisher nicht ausgenutzt. Die Ermächtigung berücksichtigt jedoch nicht die Erhöhung des Grundkapitals aufgrund der später im Jahr 2011 durchgeführten Kapitalerhöhung. Sie bezieht sich daher heute auf einen Anteil von lediglich 13,3 % des Grundkapitals. Um der Gesellschaft wieder die vor der Kapitalerhöhung 2011 vorhandene Flexibilität bei ihren Finanzierungsmöglichkeiten einzuräumen, soll die bestehende Ermächtigung aufgehoben und eine neue, sich auf 20 % des Grundkapitals beziehende Ermächtigung geschaffen werden. Gleiches gilt im Hinblick auf die 10 %-Grenze bei einem sog. vereinfachten Bezugsrechtsausschluss. Die neue Ermächtigung entspricht inhaltlich der aus 2011.

Das unter Tagesordnungspunkt 7 vorgeschlagene bedingte Kapital 2013 korrespondiert mit der Ermächtigung unter Tagesordnungspunkt 6. So ist die Gesellschaft in der Lage, die gegebenenfalls erforderlichen neuen Aktien zu liefern.

Folie: TOP 8

Unter Tagesordnungspunkt 8 soll die Vergütung des Aufsichtsrats angepasst werden. Die aktuelle Vergütung des Aufsichtsrats sieht neben einer Festvergütung eine erfolgsorientierte Vergütung vor. Diese ist nicht auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet. Sie entspricht damit nicht mehr der im Mai 2012 geänderten Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex. Ziel ist eine Anpassung der Aufsichtsratsvergütung, damit diese der neuen Empfehlung entspricht. Hierzu soll auf die Gewährung einer erfolgsorientierten Vergütungskomponente verzichtet und die Festvergütung entsprechend angehoben werden. Die Erhöhung der Festvergütung orientiert sich an dem Fünf-Jahres-Durchschnitt der bisherigen erfolgsorientierten Vergütungs-Komponente sowie an der Vergütung anderer Aufsichtsräte im MDAX[®]. Dabei soll der Faktor für den Aufsichtsratsvorsitzenden und derjenige für den stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden jeweils um 0,5 reduziert werden. Gleichzeitig soll die Vergütung des Prüfungsausschussvorsitzenden um 25 % nach oben angepasst werden, um so der in den letzten Jahren gestiegenen Verantwortung und dem Arbeitsaufwand Rechnung zu tragen.

Wir sind der Auffassung, dass eine reine Festvergütung die Kontrollfunktion des Aufsichtsrats stärkt.

Folie: TOP 9

Unter Tagesordnungspunkt 9 schlagen wir Ihnen vor, das Vergütungssystem der Vorstandsmitglieder zu billigen.

Wie Professor Vogel eben bereits ausgeführt hat, wurde die Regelung zur Langfristkomponente entsprechend dem Vorbild zahlreicher anderer Unternehmen hin zu einem aktienkursbasierten Modell überarbeitet. Dabei wird die 'Drei-Jahres-Tantieme' unter entsprechender Erhöhung der Jahrestantieme abgeschafft. Von der Netto-Jahrestantieme müssen die Vorstandsmitglieder 50 % als Langfristkomponente in ein Eigeninvestment in Aktien der Gesellschaft anlegen, und zwar mit einer Sperrfrist von drei Jahren. Im Übrigen bleibt bei der Vergütung des Vorstands alles beim Alten.

Folie: TOP 10

Unter Tagesordnungspunkt 10 wird der Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der Klöckner Stahl- und Metallhandel GmbH behandelt. Der Vertrag dient in erster Linie der Herstellung einer steuerlichen Organshaft, die u.a. den Vorteil einer grundsätzlich uneingeschränkten Verrechnungsmöglichkeit von Gewinnen und Verlusten im Organkreis 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 Klöckner Stahl- und Metallhandel GmbH hält, sieht der Vertrag keine Ausgleichs- oder Abfindungsregelungen vor. Aus dem gleichen Grund war die Prüfung des Vertrags durch einen unabhängigen sachverständigen Prüfer entbehrlich.