

Herzlich Willkommen zur Hauptversammlung der Klöckner & Co SE

The logo for Klöckner & Co SE, featuring the company name in white lowercase letters on a red rectangular background, which is set against a light gray shadowed base.

klöckner & co



Klöckner & Co SE

A Leading Multi Metal Distributor



Prof. Dr. Dieter H. Vogel
Aufsichtsratsvorsitzender

Hauptversammlung 2015

12. Mai 2015





Klößner & Co SE

A Leading Multi Metal Distributor



Gisbert Rühl
Vorstandsvorsitzender

Hauptversammlung 2015

12. Mai 2015



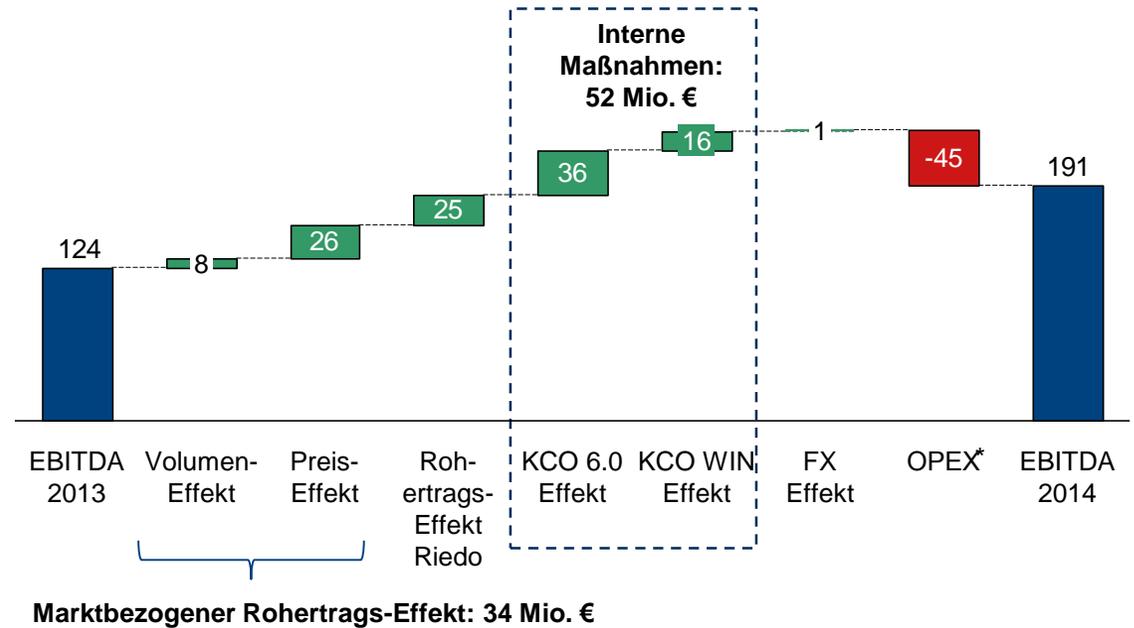
Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, die die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Klöckner & Co SE hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Sie sind im Allgemeinen durch die Wörter „erwarten“, „davon ausgehen“, „annehmen“, „beabsichtigen“, „einschätzen“, „anstreben“, „zum Ziel setzen“, „planen“, „werden“, „erstreben“, „Ausblick“ und vergleichbare Ausdrücke gekennzeichnet und beinhalten im Allgemeinen Informationen, die sich auf Erwartungen oder Ziele für wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Umsatzerlöse oder andere Maßstäbe für den Unternehmenserfolg beziehen. Zukunftsbezogene Aussagen basieren auf derzeit gültigen Plänen, Einschätzungen und Erwartungen. Daher sollten Sie sie mit Vorsicht betrachten. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheitsfaktoren, von denen die meisten schwierig einzuschätzen sind und die im Allgemeinen außerhalb der Kontrolle der Klöckner & Co SE liegen. Zu den relevanten Faktoren zählen auch die Auswirkungen bedeutender strategischer und operativer Initiativen, einschließlich des Erwerbs oder der Veräußerung von Gesellschaften. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten oder sollten sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so können die tatsächlichen Ergebnisse der Klöckner & Co SE wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Die Klöckner & Co SE kann keine Garantie dafür geben, dass die Erwartungen oder Ziele erreicht werden. Die Klöckner & Co SE lehnt – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – jede Verantwortung für eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch Berücksichtigung neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse oder anderer Dinge ab.

Zusätzlich zu den nach IFRS erstellten Kennzahlen legt die Klöckner & Co SE Non-GAAP-Kennzahlen vor, z. B. EBITDA, EBIT, Net Working Capital sowie Netto-Finanzverbindlichkeiten, die nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften sind. Diese Kennzahlen sind als Ergänzung, jedoch nicht als Ersatz für die nach IFRS erstellten Angaben zu sehen. Non-GAAP-Kennzahlen unterliegen weder den IFRS noch anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde.



(Mio. €)	GJ 2014	GJ 2013	Δ	Δ%
Absatz (in Tt)	6.598	6.445	+153	+2,4
Umsatz	6.504	6.378	+126	+2,0
Rohertrag	1.261	1.188	+73	+6,1
EBITDA	191	124	+67	+53,3
Konzernergebnis	22	-90	+112	n.a.
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	50	143	-93	-64,9
Free Cashflow	-82	107	-189	n.a.

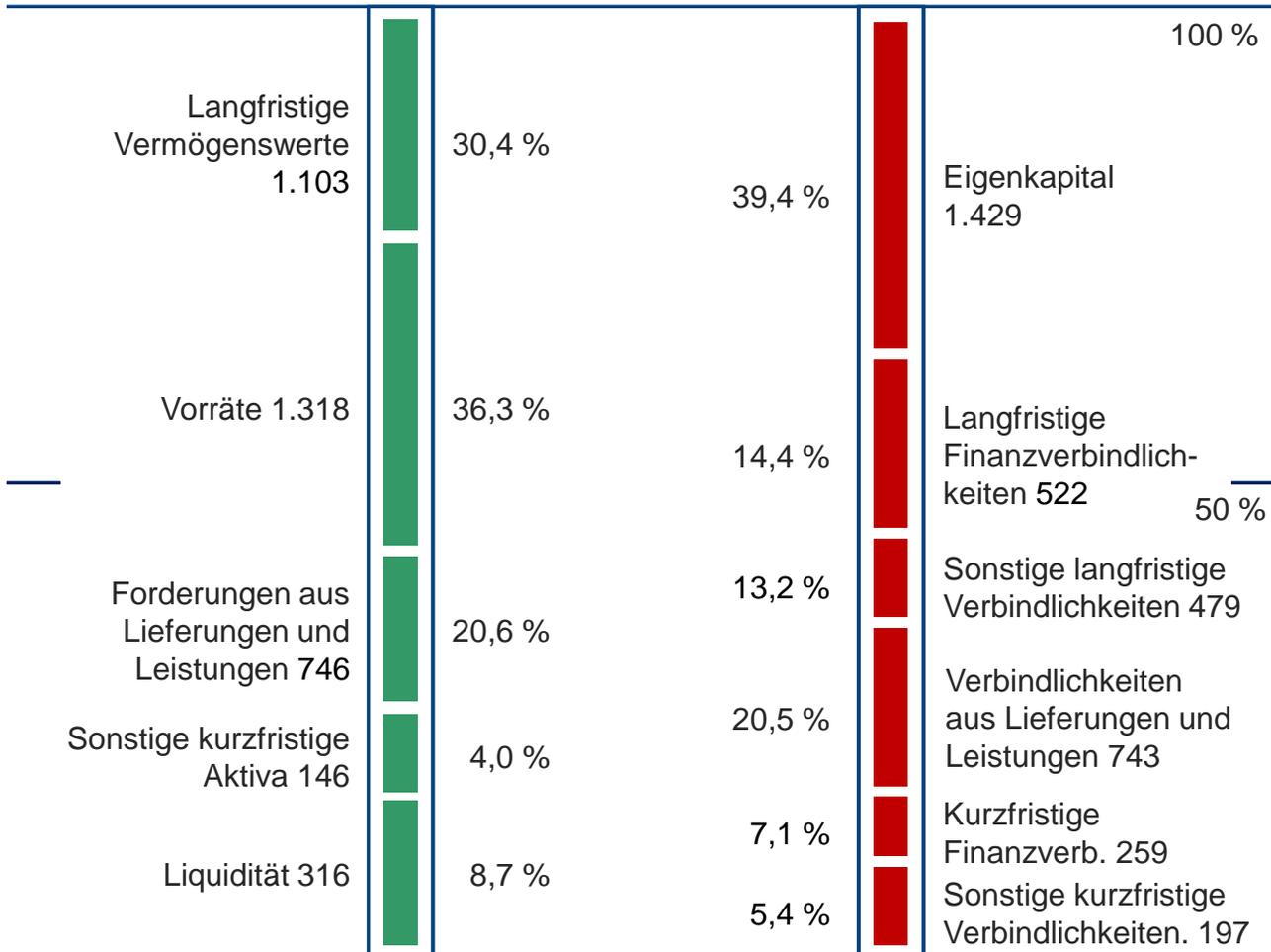
EBITDA-Effekte



* Einschließlich -14 Mio. € Pensionsanpassung NL 2013 und -13 Mio. € Riedo.



Bilanz zum 31. Dezember 2014: 3.629 Mio. €



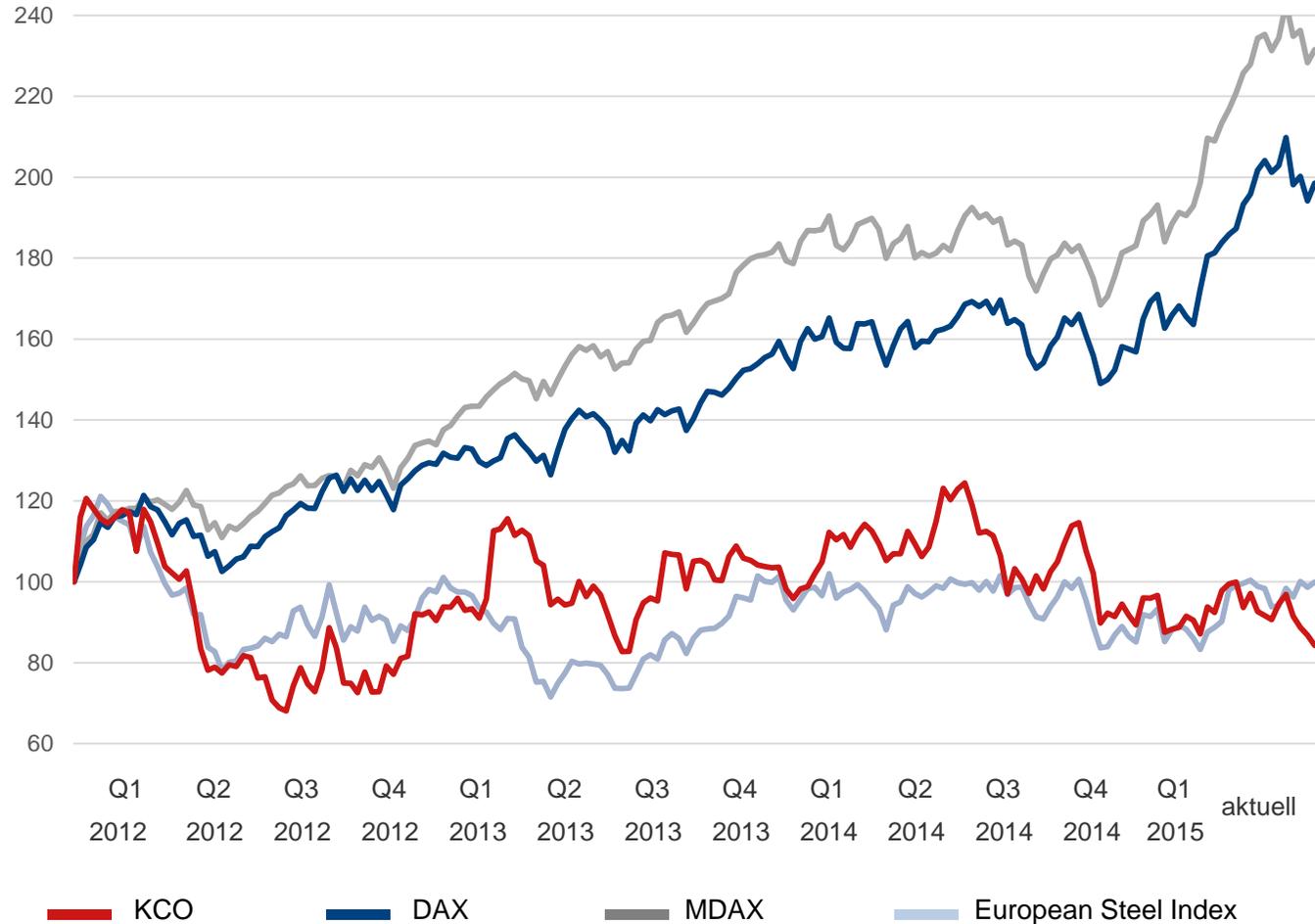
Mio. € Fazilität	Zugesicherte Linien	Ausgenutzte Linien
		31. Dezember 2014*
Syndizierter Kredit	360	101
ABS (Europa, USA)	587	221
Schuldscheindarlehn	185	187
Wandelanleihe 2010 ¹⁾	186	178
Bilaterale Fazilitäten ²⁾	576	101
Summe Verbindlichkeiten	1,894	788
Barmittel		316
Netto-Finanzverbindlichkeiten		472

*Inklusive aufgelaufener Zinsen, ohne abgegrenzte Transaktionskosten

1) Ausgenutzte Linie ohne Eigenkapitalkomponente

2) Inklusive Finance Lease



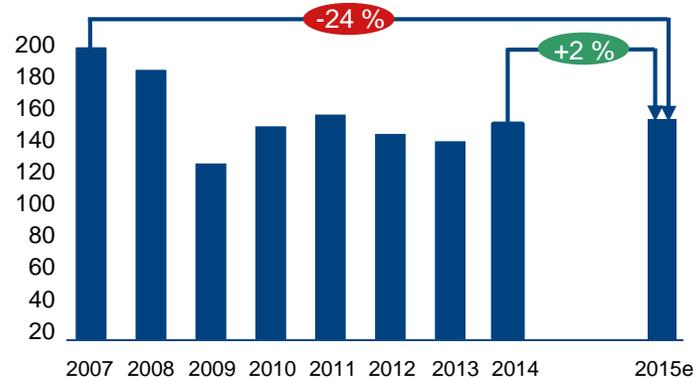


- Aktuelle Ergebnisentwicklung zeigt die nach wie vor zu hohe Abhängigkeit von den schwankenden Stahlpreisen
- Aktienkursentwicklung mit hoher Korrelation zu Bloomberg Europe Steel Index
- Deutlich schlechtere Performance des European Steel Index im Vergleich zu DAX[®] und MDAX[®]

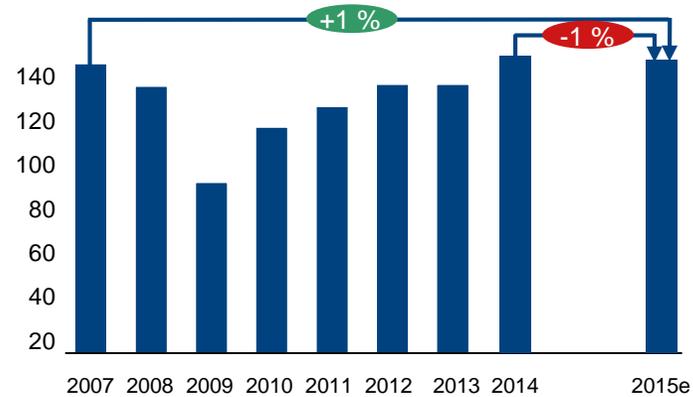


Gesamte Stahlnachfrage (in Mio. t)

EU-28

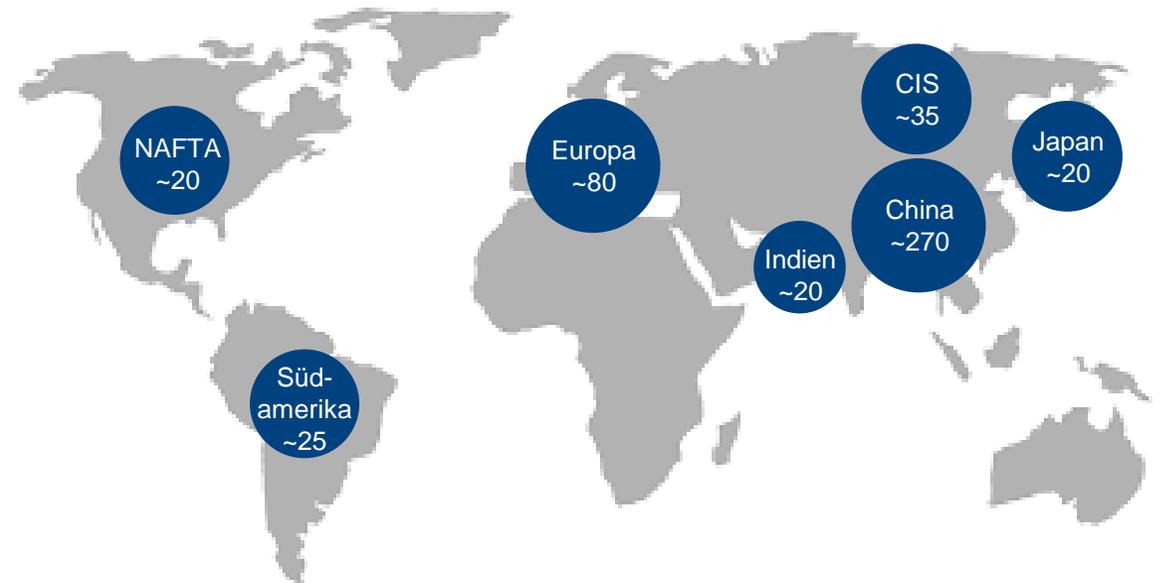


NAFTA



Quelle: Worldsteel

Stahl-Überkapazität nach Regionen (2014)



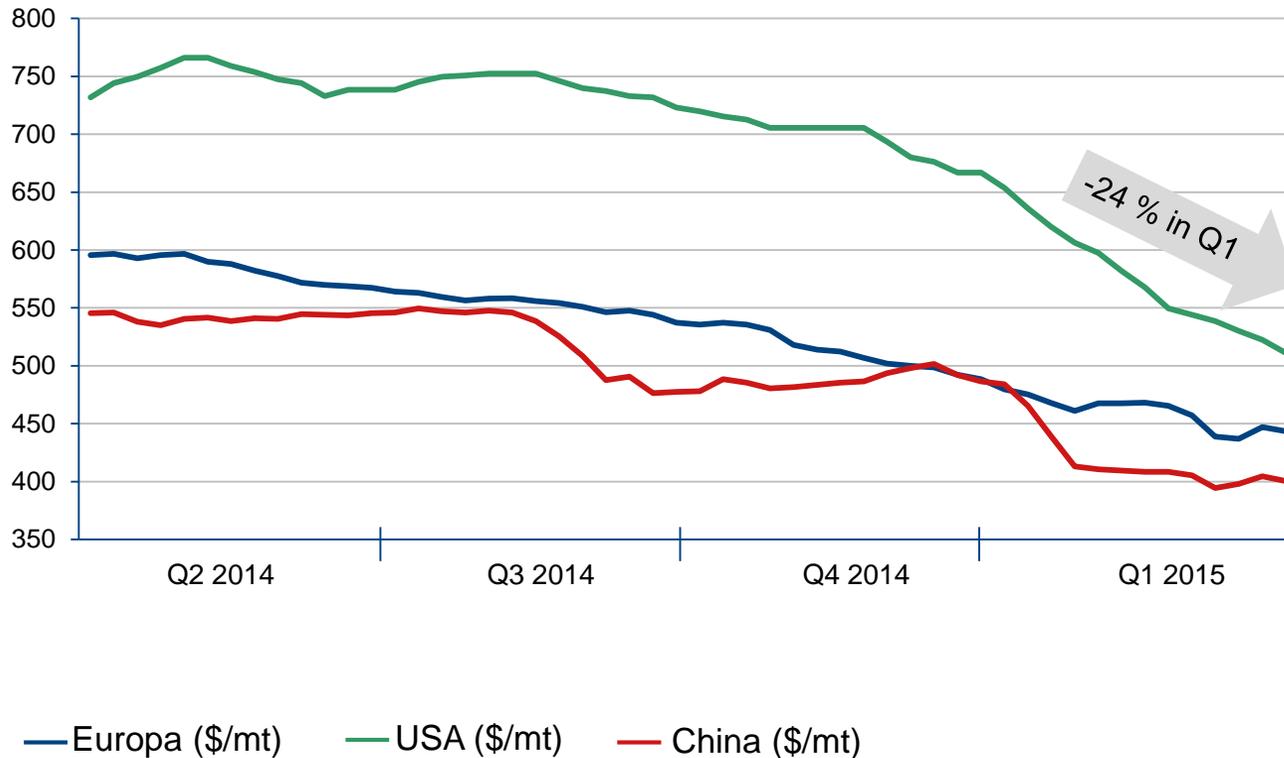
Andere: ~115

Welt: ~585

Quelle: Bank of America Merrill Lynch, eigene Schätzungen; in Mio. t



Stahlpreisentwicklung Warmbreitband



Anmerkungen

- Angebotsschock durch hohe Importe aus China führte zum Einbruch der Stahlpreise in den USA in Q1
- Kunden in der Schweiz fordern “Euro-Rabatt” nach deutlicher Aufwertung des Schweizer Franken
- Preisrückgang führte zu Margenbelastung und machte Bestandsabwertungen erforderlich



(Mio. €)	Q1 2015	Q1 2014	Δ	Δ%
Absatz (in Tt)	1.661	1.633	+28	+1,7
Umsatz	1.697	1.572	+125	+8,0
EBITDA (vor IFRIC 21)	17	45	-28	-61,8
EBITDA* (berichtet)	10	39	-29	-73,6
Konzernergebnis*	-22	-2	-20	n.a.
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-143	-65	-78	n.a.
Free Cashflow	-144	-71	-73	n.a.

Anmerkungen

- Umsatz vor allem währungs- und akquisitionsbedingt leicht über dem Vorjahresniveau
- EBITDA erheblich belastet durch
 - Rückläufige Stahlpreise
 - Weiter eingebrochenen Bausektor in Frankreich
- Cashflow deutlich negativ durch saisonal- und währungsbedingten Aufbau des Netto-Umlaufvermögens

* 2014 angepasst aufgrund der Erstanwendung von IFRIC 21.



Erwartungen für
Q2 2015

Erwartungen für
GJ 2015

- Umsatz saisonal bedingt steigend
- Deutlich höheres operatives EBITDA zwischen 35 und 45 Mio. € erwartet
- Leicht steigender Umsatz; negative Auswirkung des voraussichtlich niedrigen Stahlpreisniveaus sollte durch das Mengenwachstum und Währungseffekte überkompensiert werden
- Ziel eines EBITDA-Anstiegs – vor Restrukturierungsmaßnahmen – sehr ambitioniert trotz erwarteter Verbesserungen im zweiten Quartal und insbesondere im zweiten Halbjahr



Klößner & Co 2020**Differenzierung**

Digitalisierung

1

Digitalisierung der Lieferkette

Produkte und
Services

2

Forcierter Ausbau höherwertiger Produkte und Anarbeitungsdienstleistungen

Operations

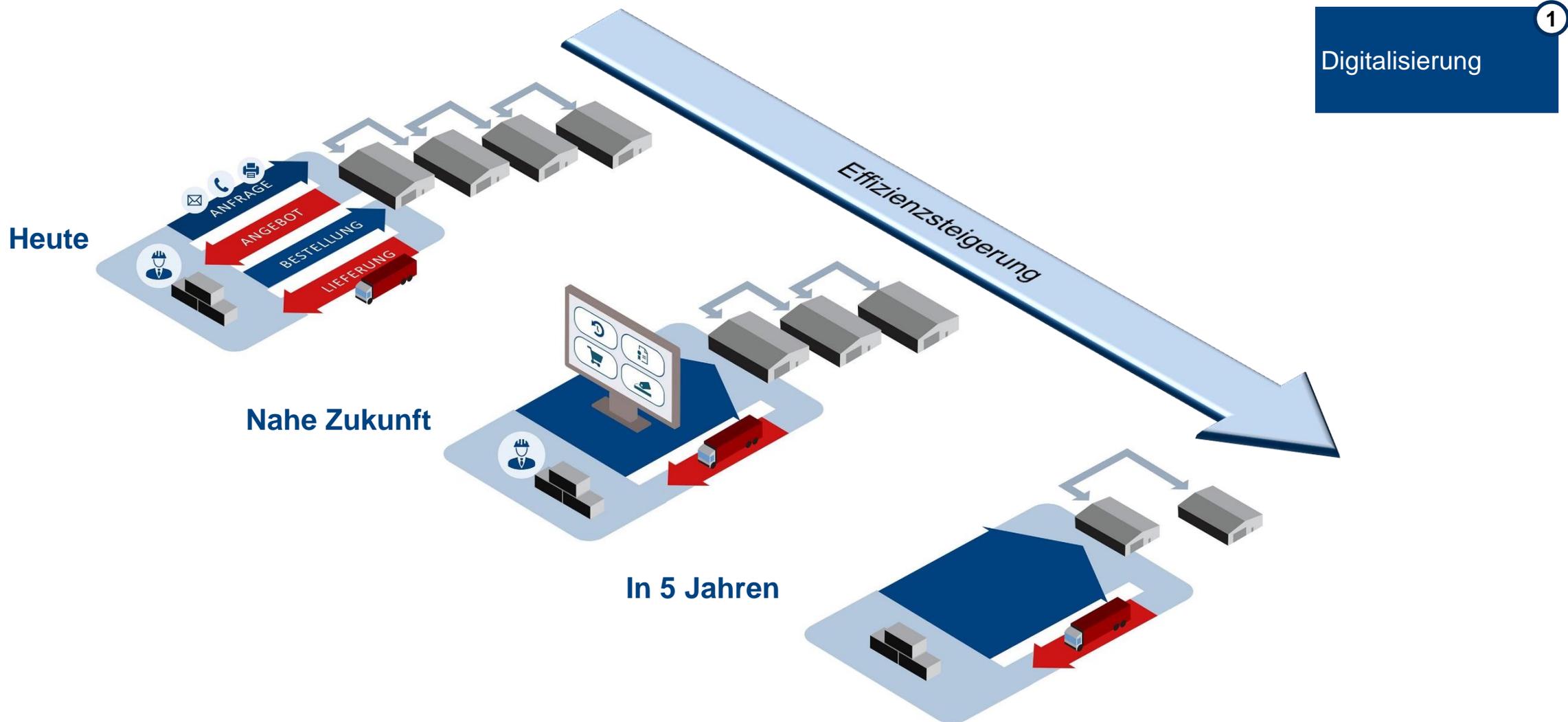
3

KCO WIN und weitere Optimierung der Preisgestaltung

**Wachstum und
Optimierung**Externes & internes
Wachstum

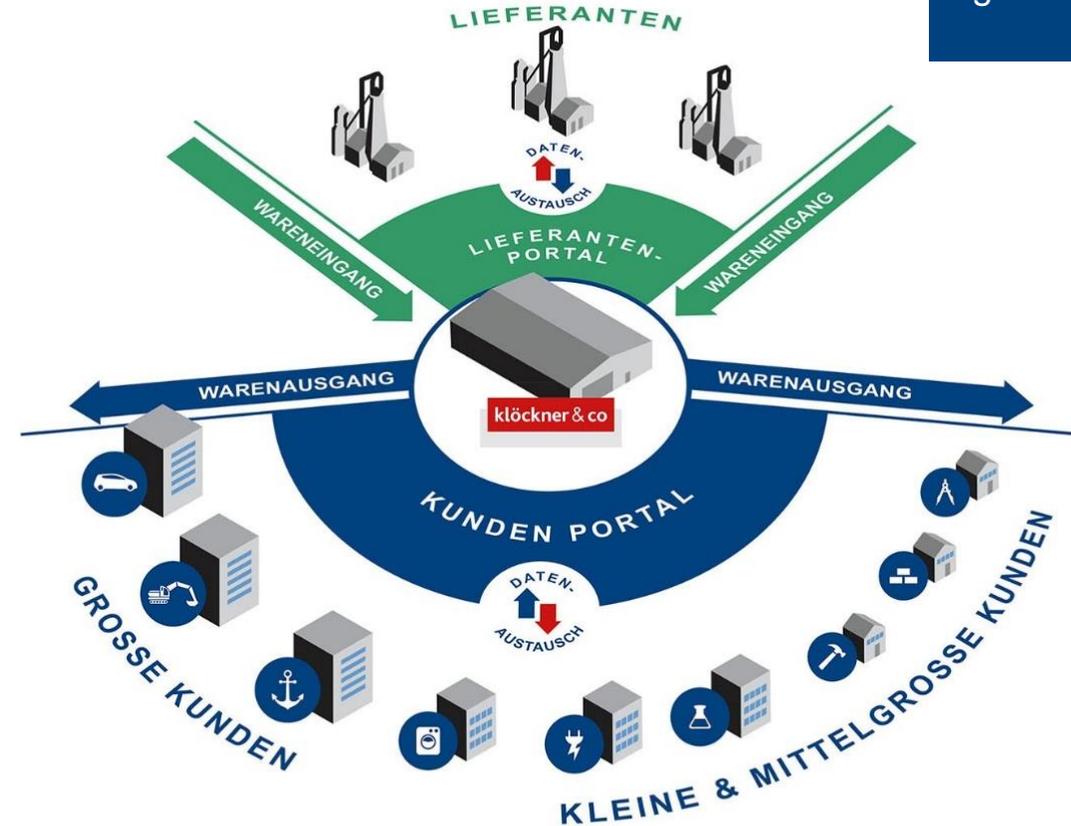
4

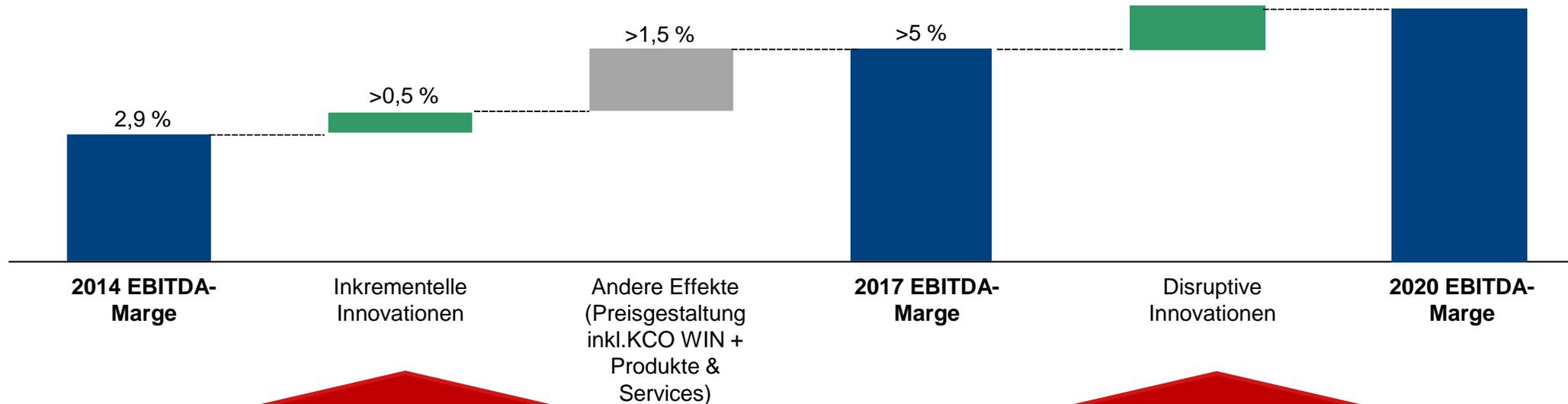
Externes Wachstum mit Fokus auf Geschäfte mit größerem Mehrwert
Internes Wachstum mit Fokus auf den US-Markt



- Effizienter und komfortabler Bestellprozess durch neuen Webshop
- Innovative Tools wie z. B. eine Kontraktplattform schaffen zusätzlichen Mehrwert für den Kunden
- Umfassende EDI-Verbindungen mit Lieferanten
- kloekner.i als Group Center of Competence für Digitalisierung in Berlin gegründet
- Gründung von kloekner.v als Beteiligungsgesellschaft für Start-ups
- Ambitioniertes Digitalisierungsziel
➔ **Online-Umsatzanteil von mehr als 50 % bis 2019**

Digitalisierung 1





Inkrementelle Innovationen

kloeckner.i

- Erstellen, Testen, Bauen → Kundenzentrierter Lean-Startup-Ansatz
 - Kompetenzcenter für Digitalisierung
 - Unterstützungsfunktion für die Landesgesellschaften
 - Digitalisierung der Liefer- und Leistungskette
- Verbesserung des bestehenden Geschäftsmodells

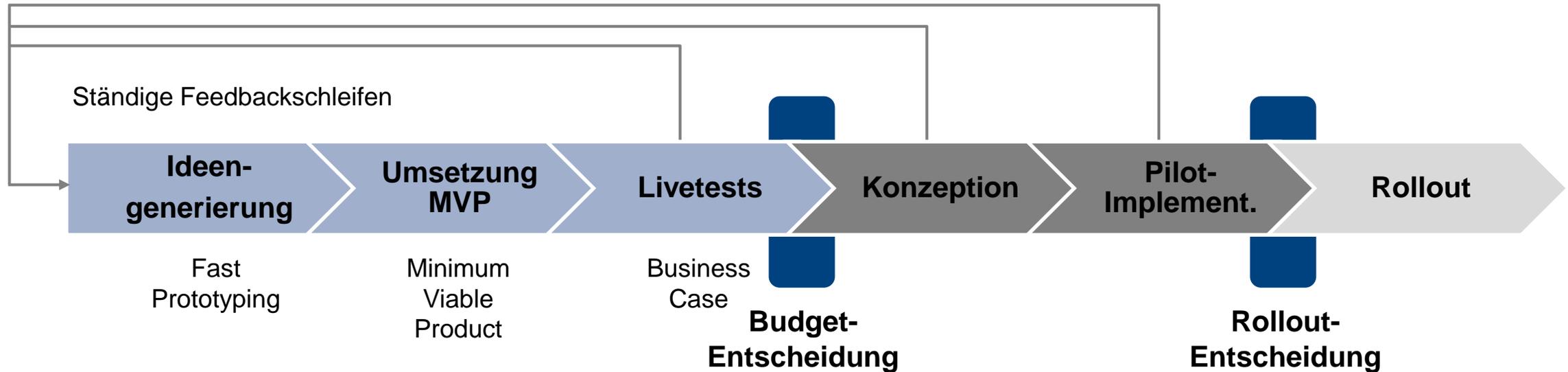
Disruptive Innovationen

kloeckner.v

- Investitionen in Start-ups
 - Talentsuche
 - Aufbau von jungen Firmen
- Disruptive Veränderungen der aktuellen Branchenpraktiken

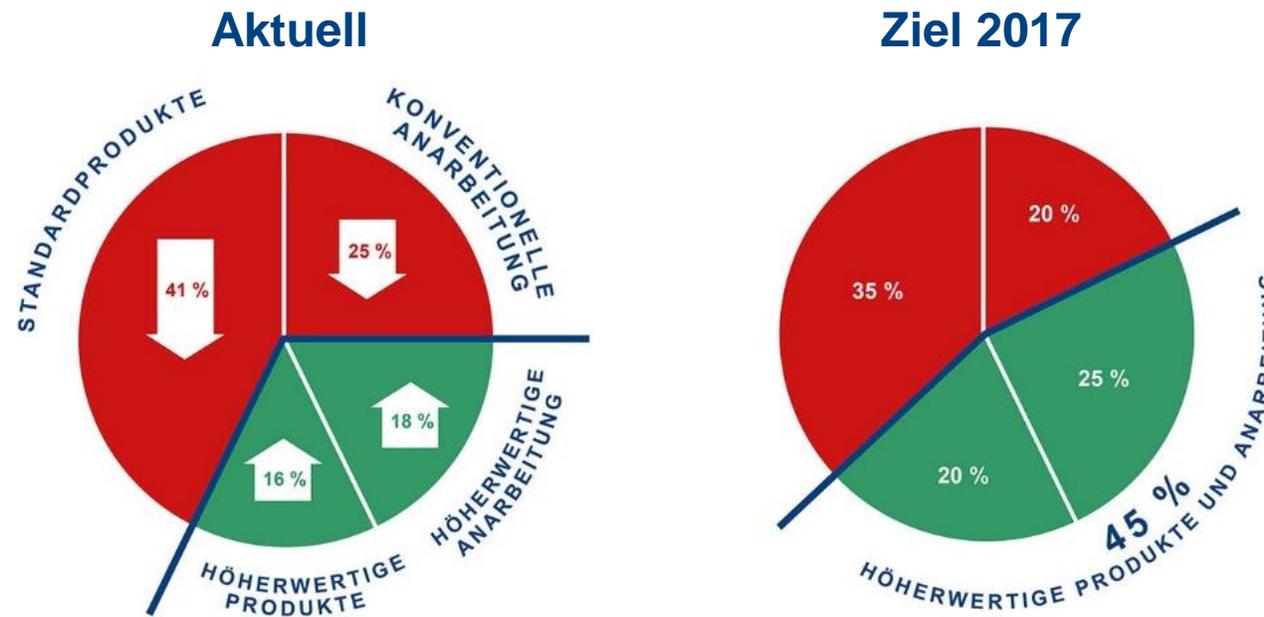


Lean Start-up Approach



- Umsatzanteil mit höherwertigen Produkten und Dienstleistungen in 2014 bereits von 30 % auf 34 % gesteigert
- Weiterer Ausbau des höhermargigen Geschäfts auf 45 % des Umsatzes bis 2017 geplant
- Ausweitung der Investitionen zur Steigerung der Wertschöpfung um rund 50 % in 2015

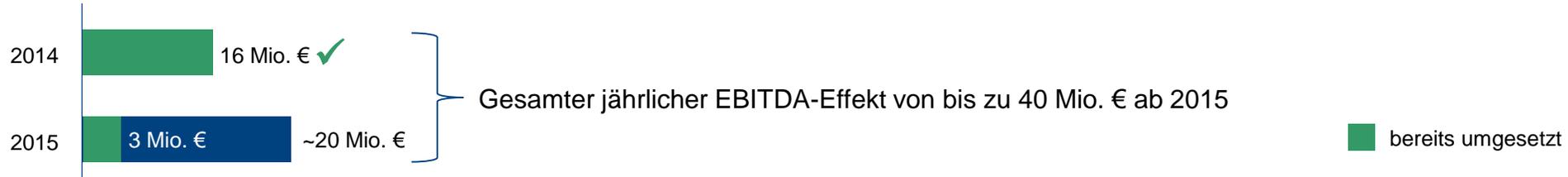
2
Produkte und Dienstleistungen



Operations

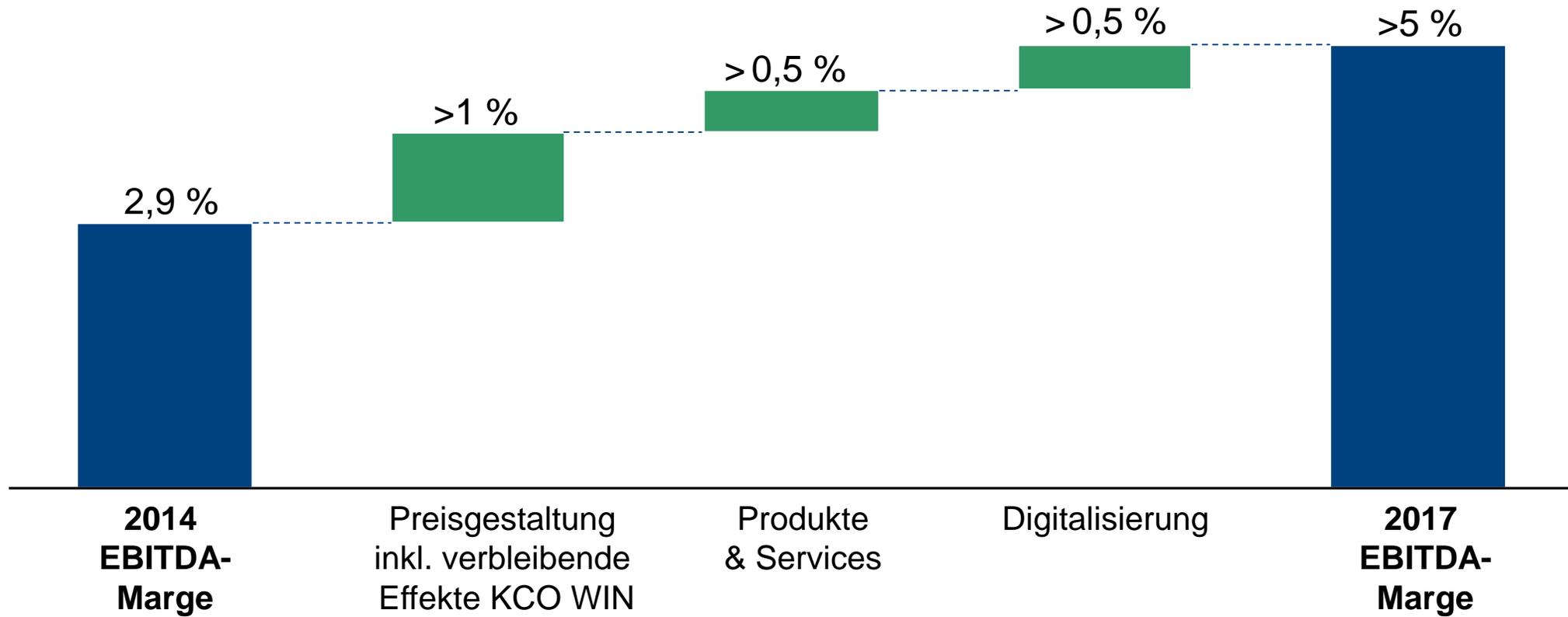
Maßnahmen

Effektive Vertriebssteuerung	<ul style="list-style-type: none"> • Verbesserte Kundensegmentierung • Strukturierter Vertriebsansatz • Klare Zielsetzung auf allen Ebenen mit mittel- und langfristiger Entwicklung der Kundenbeziehungen • Nachverfolgung der Umsatzentwicklung und regelmäßige Leistungsüberprüfung • Zielorientierte Anreizsysteme • Kontinuierliche Schulung der Vertriebsmitarbeiter 	
Verbesserte Preisgestaltung	Dynamische Preisgestaltung <ul style="list-style-type: none"> • Preis je nach Marktlage • Preisberechnung mittels Algorithmus 	Aktueller Fokus
	Optimierte Preisgestaltung <ul style="list-style-type: none"> • Wertorientierte Preisgestaltung • Laufende Preisoptimierung 	
	Mindestpreise <ul style="list-style-type: none"> • Preise basierend auf Profitabilität • Preismetriken und Überprüfung der Preisumsetzung 	
Effektive Beschaffung, Logistik und Lagerverwaltung	<ul style="list-style-type: none"> • Weitere Bündelung im Einkauf • Verstärkte Nutzung von Marktopportunitäten, Erhöhung der Bonuserträge • Einführung von papierlosen Lagerprozessen • Verstärkte Nutzung von modernster Lagertechnik 	



- Regionaler Wachstumsfokus aufgrund der mittel- bis langfristig besseren Perspektiven auf den USA
 - Weiterhin starkes Wachstum der Stahlnachfrage aus dem Automobilbereich und Belebung der Baukonjunktur
- Akquisitionen von margenstarken Unternehmen
 - Erfolgreiche Übernahme des schweizerischen Baustahlspezialisten Riedo
 - US-Unternehmen mit höherwertigen Dienstleistungen sind von besonderem Interesse
 - Solide Bilanz und Finanzierung schaffen Handlungsspielraum







Klöckner & Co SE

A Leading Multi Metal Distributor



Gisbert Rühl
Vorstandsvorsitzender

Hauptversammlung 2015

Erläuterungen zu Tagesordnungspunkt 6

12. Mai 2015





Klöckner & Co SE

A Leading Multi Metal Distributor



Hauptversammlung 2015

12. Mai 2015



Hauptversammlung der Klöckner & Co SE

Generaldebatte

klöckner & co

