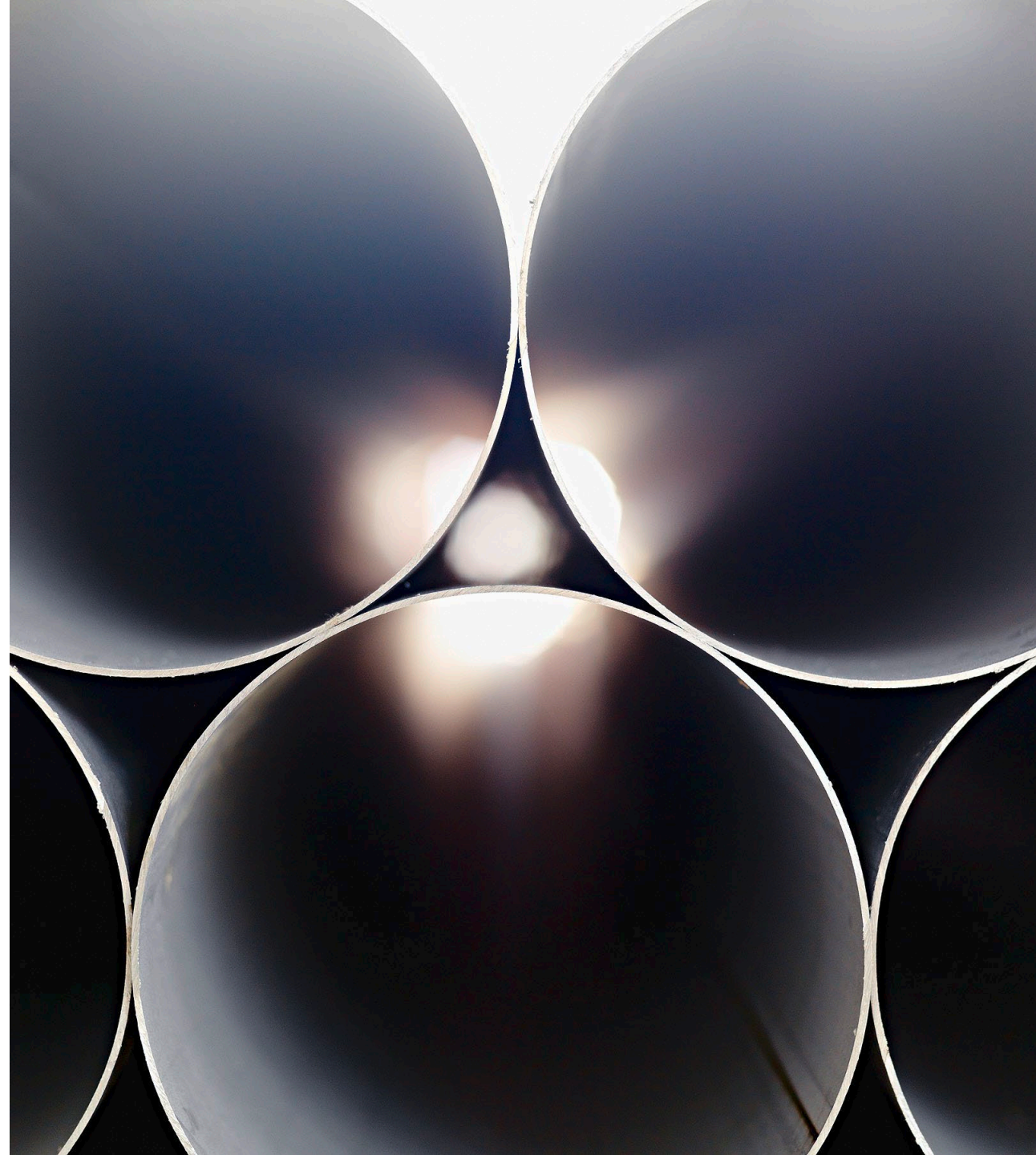


klöckner & co

DSW ANLEGERFORUM DIGITAL

8. September 2021

Felix Schmitz
Head of Investor Relations |
Head of Sustainability



DISCLAIMER

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 und gelten deshalb nur an dem Tag, an dem sie gemacht werden. Daher sind sie mit Vorsicht zu betrachten. Solche Aussagen unterliegen einer Vielzahl von Risiken und Unsicherheitsfaktoren (z. B. den in Veröffentlichungen beschriebenen) 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 oder sonstigen Vermögenswerten. 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 rechtlicher 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 bzw. HGB 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 bzw. HGB erstellten Angaben zu sehen. Non-GAAP-Kennzahlen unterliegen weder den IFRS noch den HGB- oder anderen allgemein geltenden Rechnungslegungsvorschriften. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Klöckner & Co SE sollten diese ergänzenden Kennzahlen nicht isoliert oder als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit einschlägigen Rechnungslegungsrahmen ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen legen diesen Begriffen unter Umständen andere Definitionen zugrunde. Wir verweisen auf die Definitionen des Geschäftsberichts. Ergänzend wird für sonstige im Geschäftsbericht nicht definierte Begriffe auf das Glossar auf unserer Internetseite unter www.kloeckner.com/de/glossar.html verwiesen.

Bei Prozentangaben und Zahlen können Rundungsdifferenzen auftreten.

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor, bei Abweichungen geht die deutsche Fassung vor.

KLÖCKNER & CO SE IM ÜBERBLICK



~7.100
Mitarbeiter



5.130€ Mio.
Umsatz GJ 2020



4.873 Mio. t
Absatz GJ 2020



>100.000
Kunden



111€ Mio.
EBITDA* GJ 2020



45%
Digitaler Umsatz



200.000
Produkte



13
Länder



140
Standorte

* Vor wesentlichen Sondereffekten.

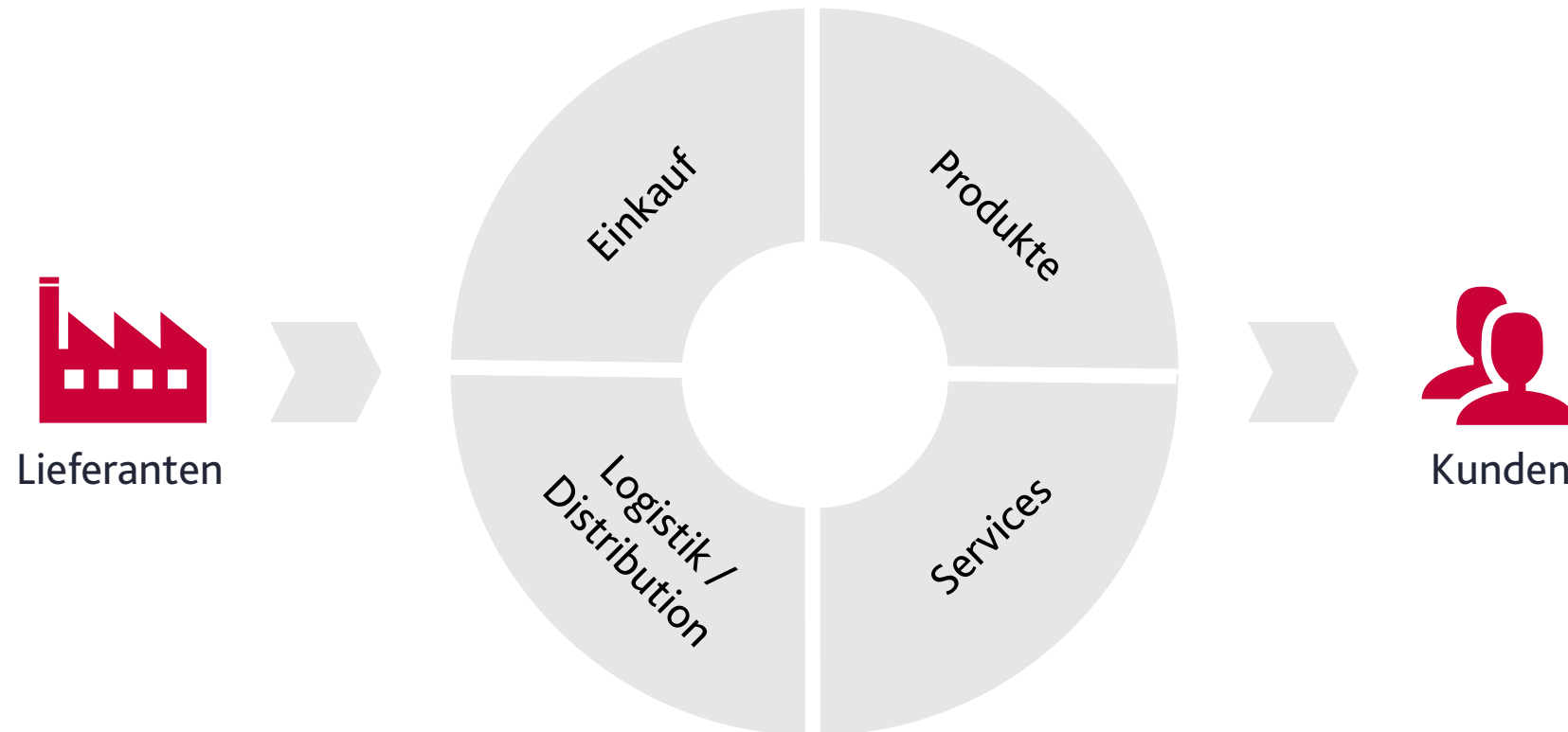
PRODUKTE



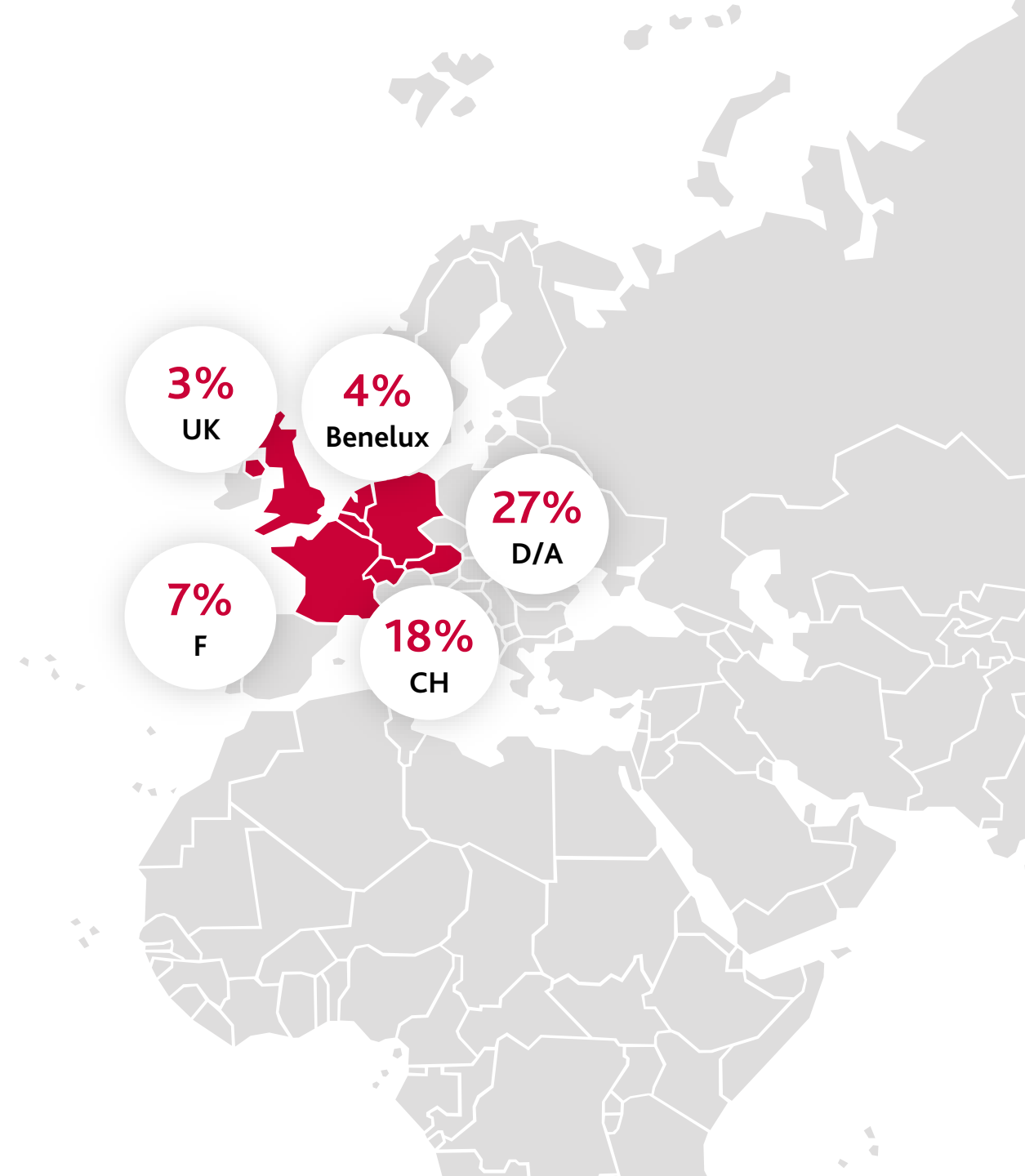
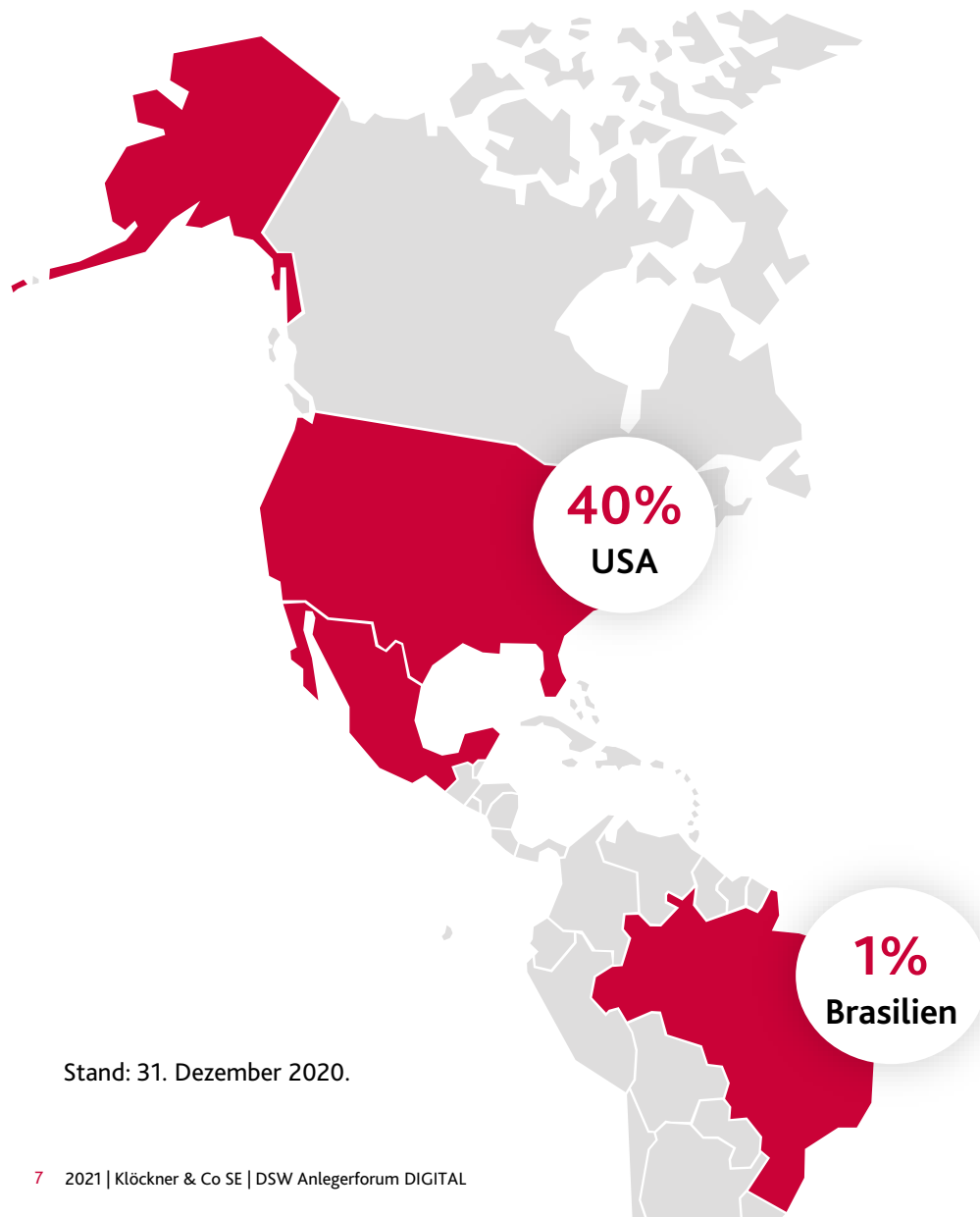
SERVICES



KLÖCKNER & CO WERTSCHÖPFUNGSKETTE – ALLES AUS EINER HAND



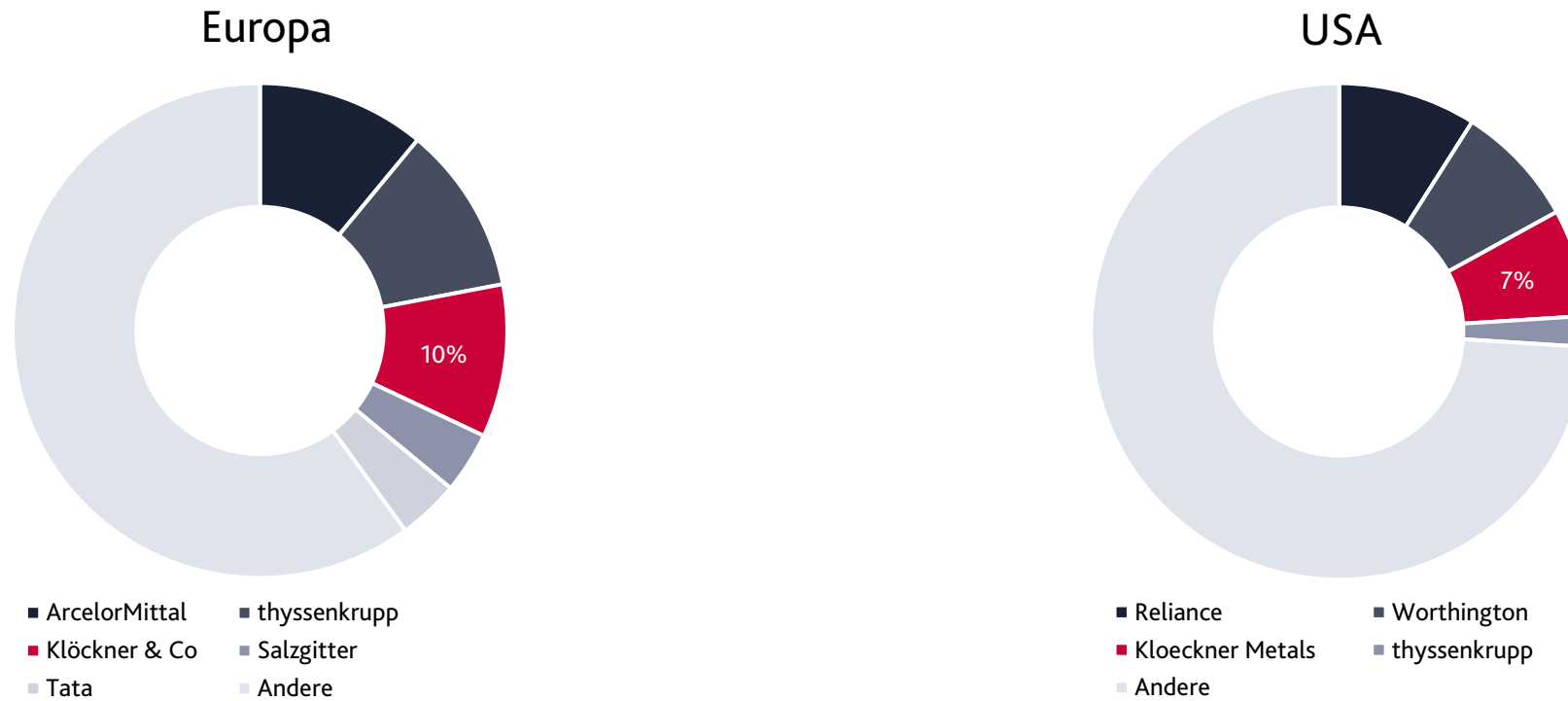
Globale Reichweite – Lokale Nähe



Stand: 31. Dezember 2020.

FÜHRENDE UNTERNEHMEN IN FRAGMENTIERTEN MÄRKTEN

Marktanteile von Klöckner & Co 2020



Quelle: Eurometal, MSCI, lokale Stahlverbände.

ERGEBNISSE Q2 2021

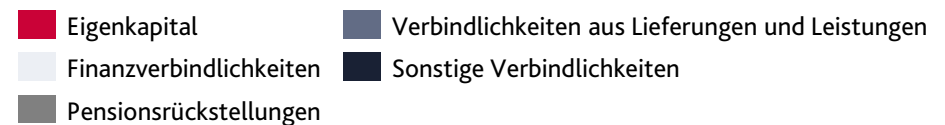
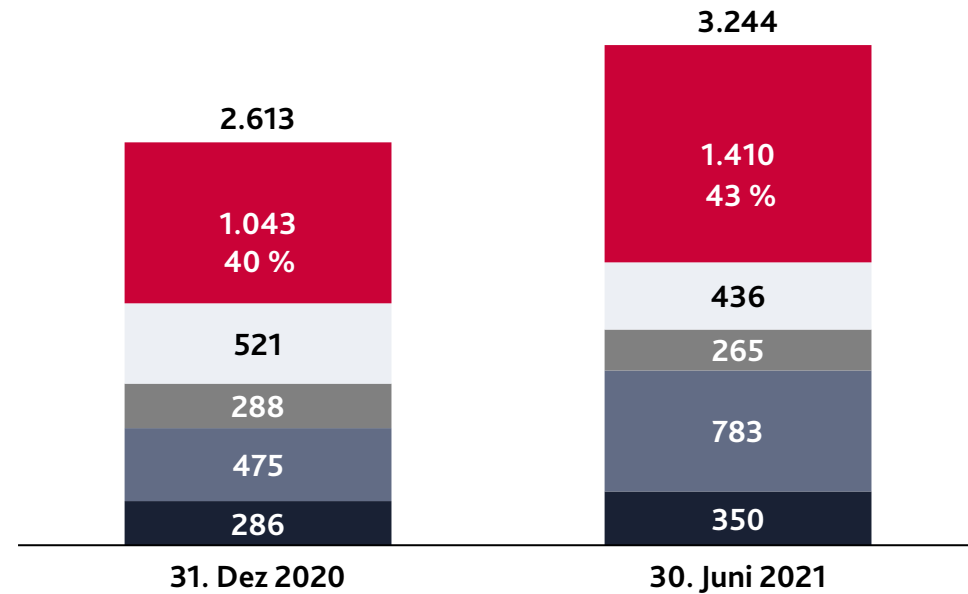
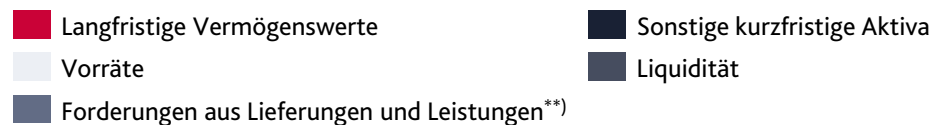
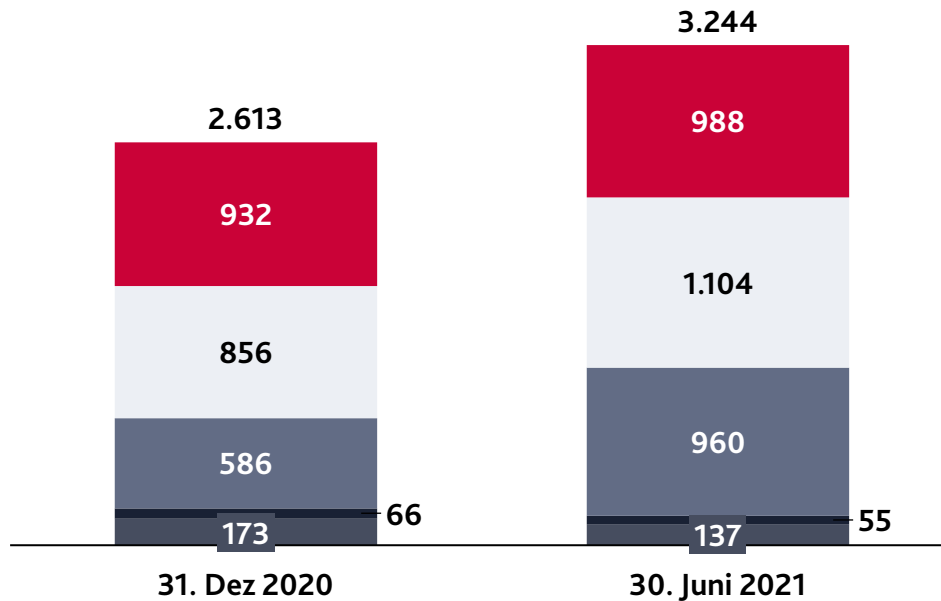
	Q2 2021	Q2 2020	Delta
Absatz (Tt)	1.295	1.070	+21,0 %
Umsatz (Mio. €)	1.847	1.171	+57,8 %
Rohertrag (Mio. €)	525	226	+132,6 %
EBITDA (Mio. €)	271	11	+260
Oper. CF (Mio. €)	74	98	-24
Netto-Finanzverbindlichkeiten (Mio. €)	303	476	-36,4 %
Digitale Umsätze in Q2	45 %	38 %	+7 %pts

STARKE BILANZ

- Solide **Eigenkapitalquote** von 43 %
- **Netto-Finanzverbindlichkeiten** von 303 Mio. €
- **Gearing^{*)}** von 22 %
- **Net Working Capital** von 1.282 Mio. € (GJ 2020: 967 Mio. €)

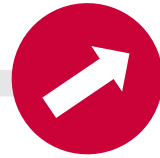
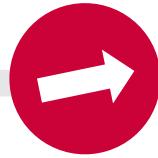
*) Gearing : Verschuldungsgrad (Netto Finanzverbindlichkeiten/Eigenkapital abzüglich Goodwill aus Akquisitionen nach dem 23. Mai 2019).

**) Einschließlich Vertragsvermögen und Lieferantenboni.



REGIONSSPEZIFISCHER GESCHÄFTSAUSBLICK 2021

 **Europe**
+5-10 %



Reale
Stahlnachfrage



Bauindustrie



Maschinen- und
Anlagenbau, etc.



Energiebranche

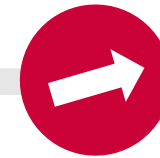
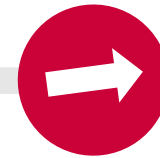
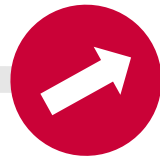
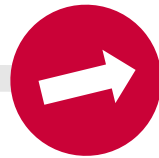


Automobilindustrie



Schiffsbau

 **USA**
+7-12 %



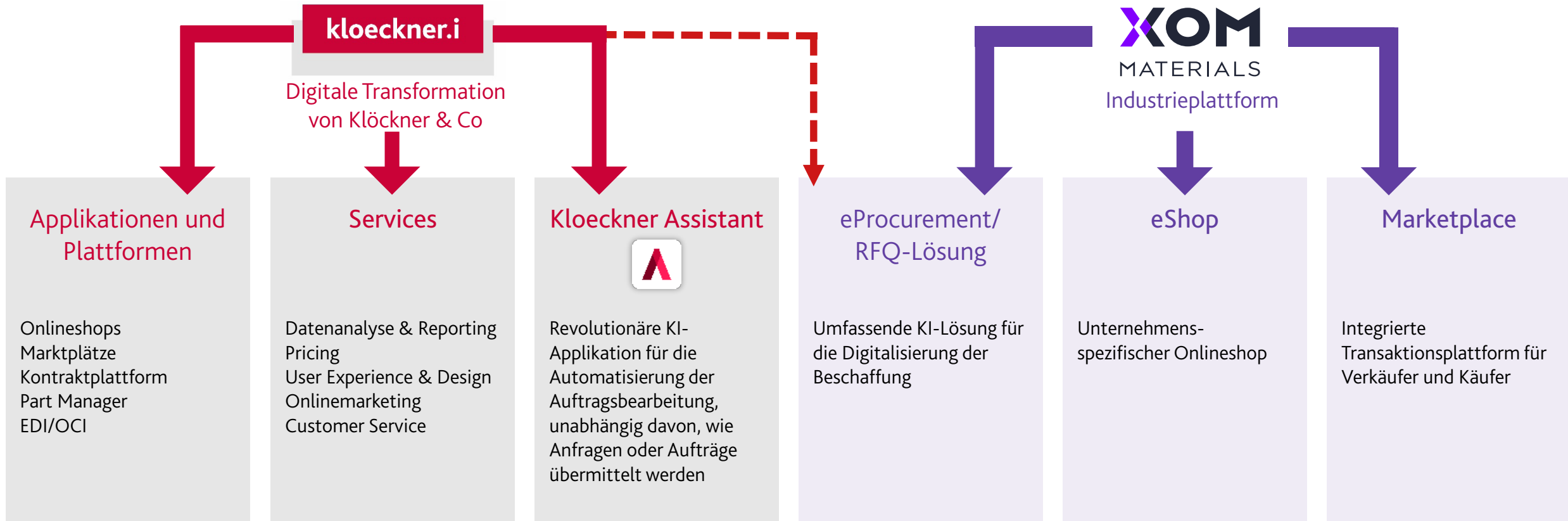
Q3
2021

- Deutlicher Umsatzanstieg (qoq) aufgrund der Preisdynamik und leichter Rückgang des Absatzes (qoq) aufgrund der Saisonalität erwartet
- EBITDA-Erwartung von 200-230 Mio. € vor wesentlichen Sondereffekten

GJ
2021

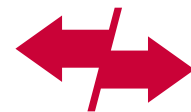
- Umsatz deutlich, Absatz leicht über Vorjahresniveau erwartet
- EBITDA vor wesentlichen Sondereffekten zwischen 650-700 Mio. € erwartet
- Deutlicher Anstieg des operativen Cashflows erwartet

DIGITAL TRANSFORMATION AND PLATFORM BUSINESS



DIE LINEARE LIEFERKETTE FÜR STAHL IST HÖCHST INEFFIZIENT UND INTRANSPARENT

Lange Lieferzeiten, falsche Lieferungen und hohe Lagerbestände



Kein effektiver Informations- und Datenaustausch
über verfügbare Bestände, Vorlaufzeiten etc.

KOMPLEXES UMFELD, VIELFÄLTIGE HERAUSFORDERUNGEN UND KEINE EINFACHEN UND EINHEITLICHEN LÖSUNG

Starke Fragmentierung des Marktes

Starker Wettbewerb aufgrund Fragmentierung zwischen wenigen größeren Wettbewerbern und vielen lokalen Distributoren mit niedriger Kostenbasis

Fehlende Marktkonsolidierung

Hohe Kostenflexibilität kleinerer Distributoren führt zu mangelnder Marktkonsolidierung und Überkapazitäten

Digitalisierungslücke in der Branche

Kleinere Kunden und Distributoren haben nicht die Ressourcen und Fähigkeiten, um in bedeutende Digitalisierung zu investieren

Druck durch Produzenten

Produzenten drängen in der Wertschöpfungskette nach unten und konzentrieren sich auf Kunden mit hohem Volumen

Überkapazitäten auf Angebotsseite

Geschäft mit niedrigen Margen erfordert hohe Effizienz entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Individuelle Kundenanforderungen

Zunehmende Vielfalt der Kundenbedürfnisse bzgl. Losgrößen, lokaler Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit sowie Produkt- und Marktkenntnissen

KLÖCKNER & CO'S STARKES FUNDAMENT

Digitale Transformation

- Fortschrittliche Tools wie Onlineshops, Kloeckner Assistant, XOM eProcurement
- Digitaler Umsatzanteil >45 %

Projekt Surtsey

- Realisierung nachhaltiger Kosteneffizienz durch konsequente Umsetzung

Kundenzentrierung

- Existierende Geschäftsaktivitäten mit höchster Profitabilität basieren auf exzellenter Kundenzentrierung und -zufriedenheit

Marken

- Klöckner & Co und Untermarken sind international bekannte Marken mit großer Reputation

Kooperationen mit Partnern

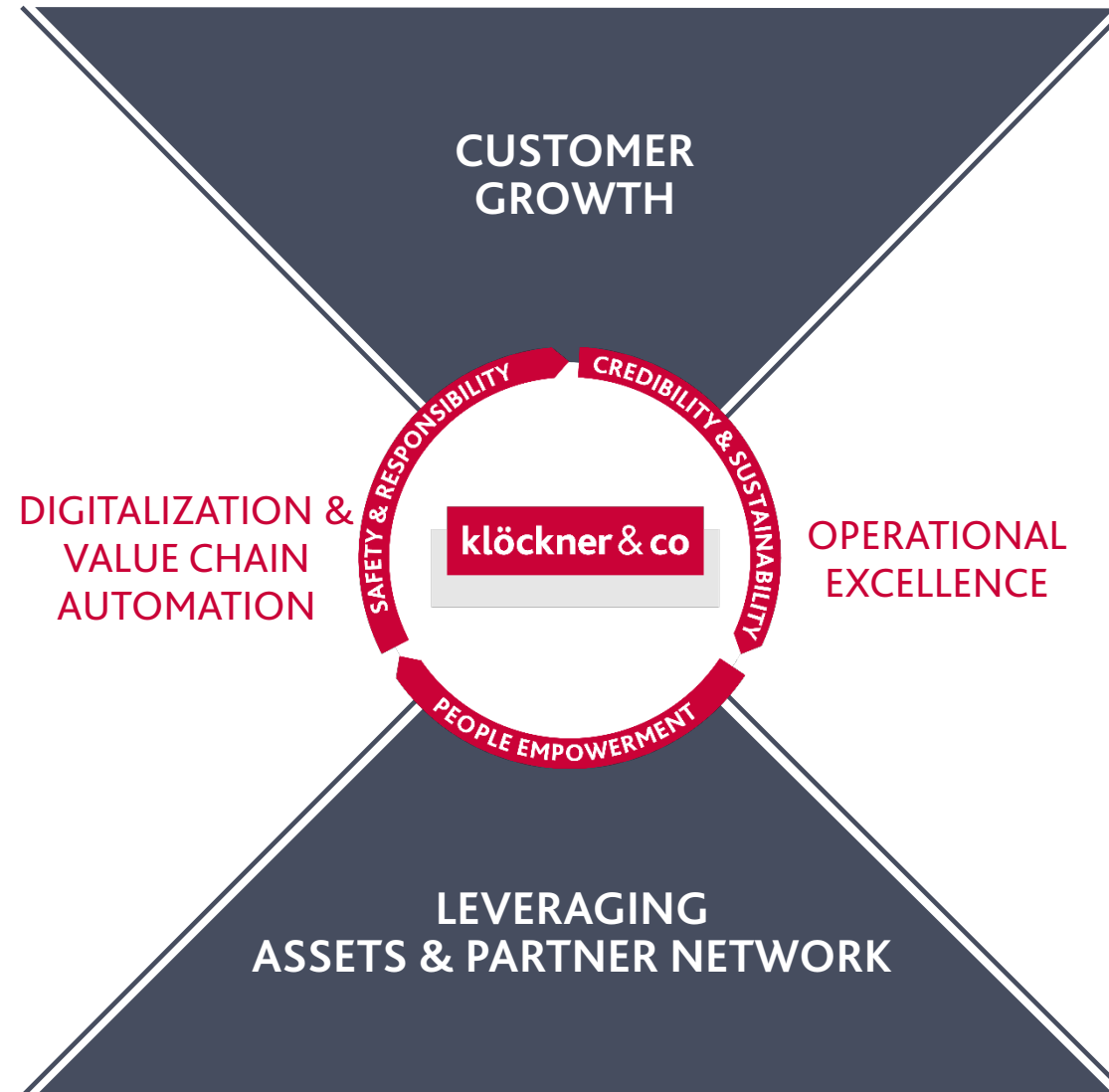
- Bereits erste wertvolle Erfahrungen in Bezug auf Partner-Integration im Bereich höherwertiger Produkte und Dienstleistungen

Unternehmenskultur

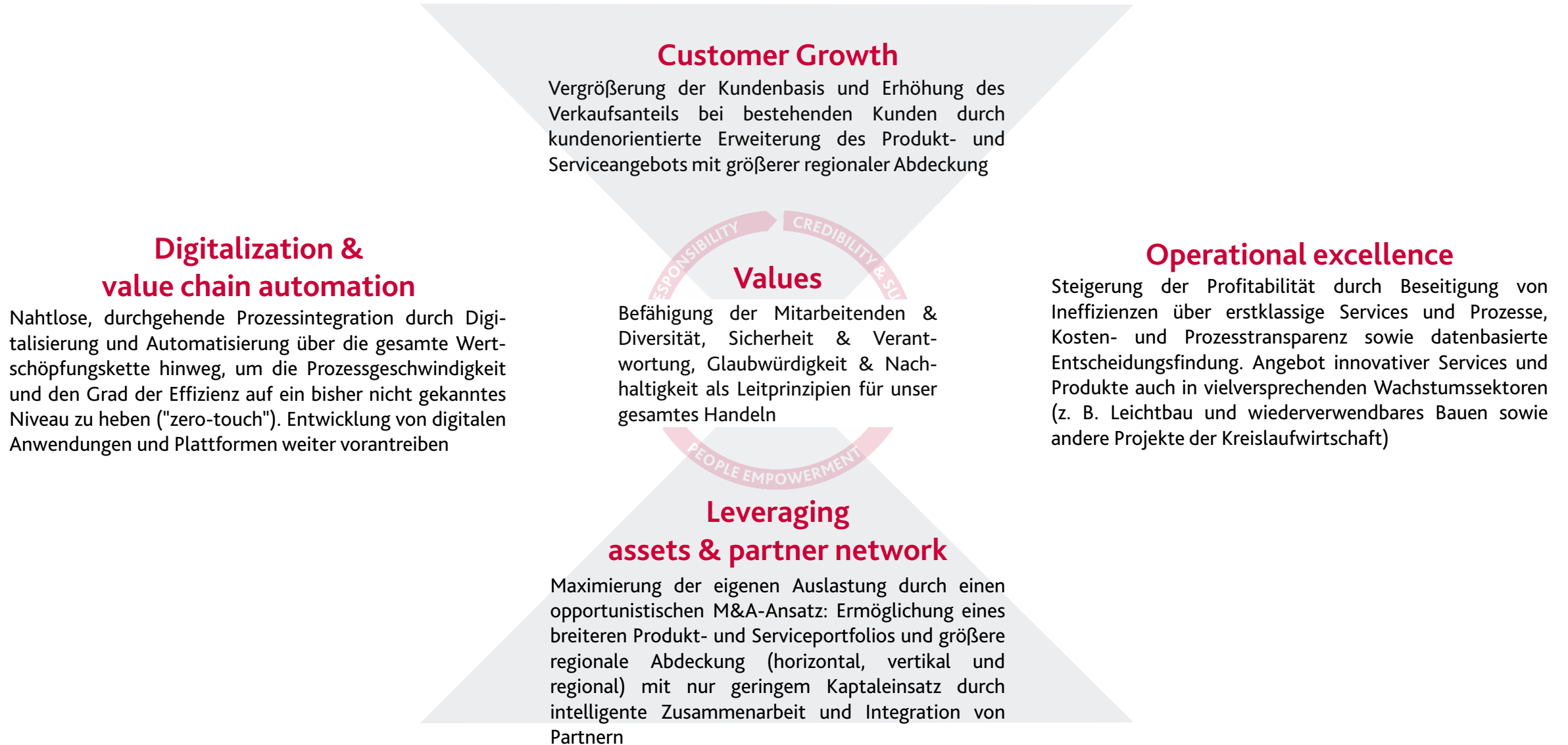
- Organisatorischer und kultureller Wandel bereits eingeleitet, um agile und effiziente Prozesse zu gestalten

Wir bauen auf unseren bestehenden Stärken auf und bringen sie auf die nächste Ebene

UNSERE STRATEGIE - „KLÖCKNER & CO 2025: LEVERAGING STRENGTHS“



PLATTFORM-GESCHÄFTSMODELL: BEREIT FÜR WACHSTUM




UNSERE AMBITION: DIGITALES UND PHYSISCHES GESCHÄFT MITEINANDER VERBINDEN UND AUSWEITEN


Bis 2025 wird Klöckner & Co die führende digitale One-Stop-Shop-Plattform für Stahl, weitere Werkstoffe, Equipment und Anarbeitungsservices in Europa und Amerika sein




Führende Rolle bei der Digitalisierung der Branche mit hochgradig automatisierter Wertschöpfungskette



Überragende Kundenzufriedenheit durch Exzellenz im operativen Geschäft und im Vertrieb



Wachsende Kundenbasis und erhöhter Verkaufsanteil bei bestehenden Kunden



Ausgereiftes und weitreichendes Netzwerk inkl. hochqualifizierten Partnern



Deutlich gesteigerte Profitabilität



Agile und innovative Unternehmenskultur

NACHHALTIGES WACHSTUM MIT STARKER PERFORMANCE ÜBER DEN GESAMTEN ZYKLUS HINWEG

Unsere Ziele für 2025

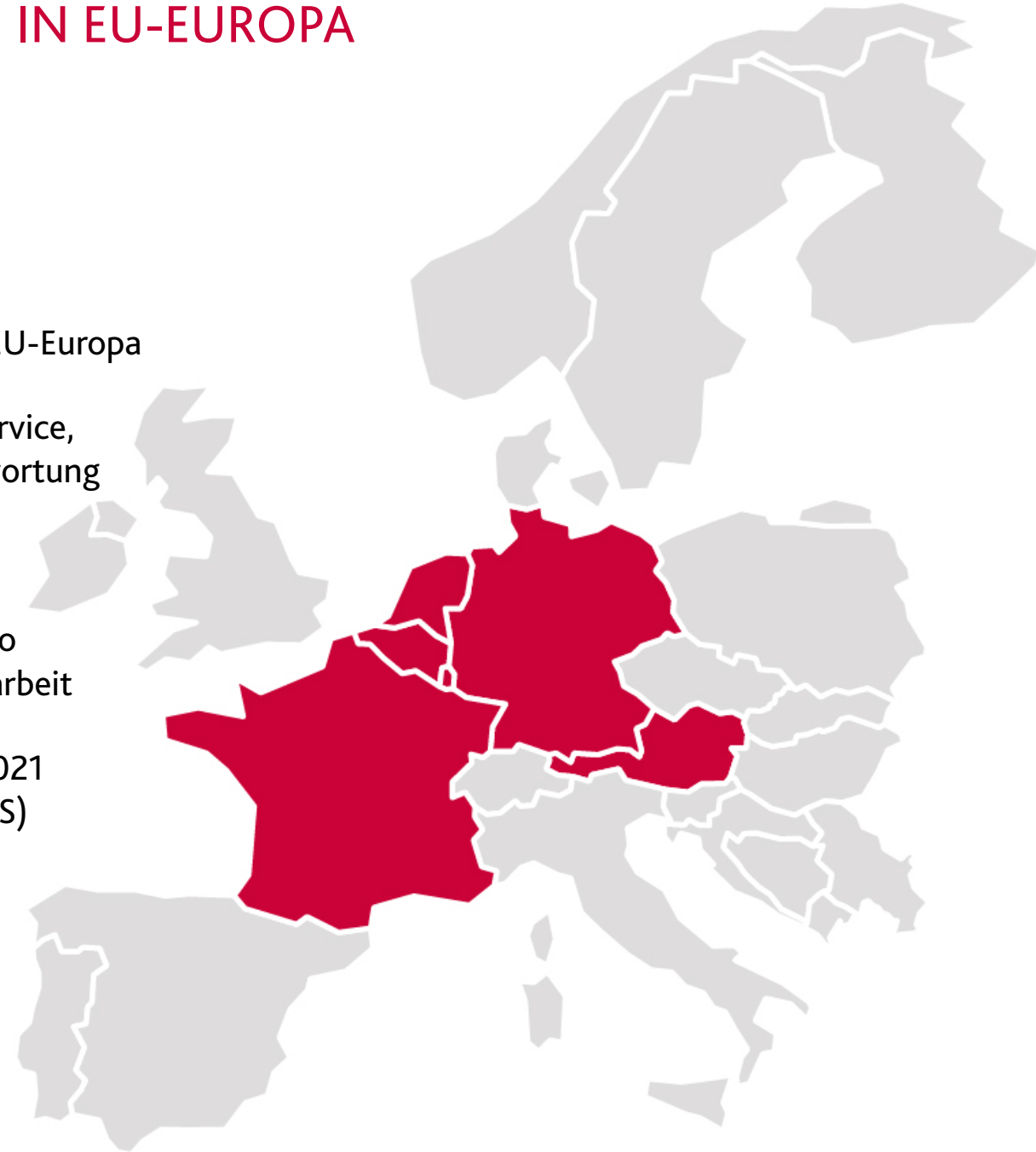
Umsatzwachstum über Marktniveau

ROCE über Kapitalkosten

Mehr als eine Verdoppelung des normalisierten EBITDA-Niveaus
(vor-COVID Basis)

NEUE STRUKTUR UND VERBESSERTER AUFBAU IN EU-EUROPA

- Bernhard Weiß neues Mitglied des Vorstands mit Verantwortung für EU-Europa
- Neues und international erfahrenes Management bei Becker Stahl-Service, Klöckner Deutschland und Benelux unter gemeinsamer CFO-Verantwortung
- Weitere Zentralisierung der Finanz- und Verwaltungsfunktionen
- Teilen von Experten-Know-how, Produkt- und Dienstleistungsportfolio zur Nutzung und Erweiterung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit
- Daraus resultiert eine neue und schlankere Segmentstruktur ab Q3 2021 (Kloekner Metals EU, Kloekner Metals Non-EU, Kloekner Metals US)



DER NÄCHSTE SCHRITT: DIGITALISIERUNG & AUTOMATISIERUNG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

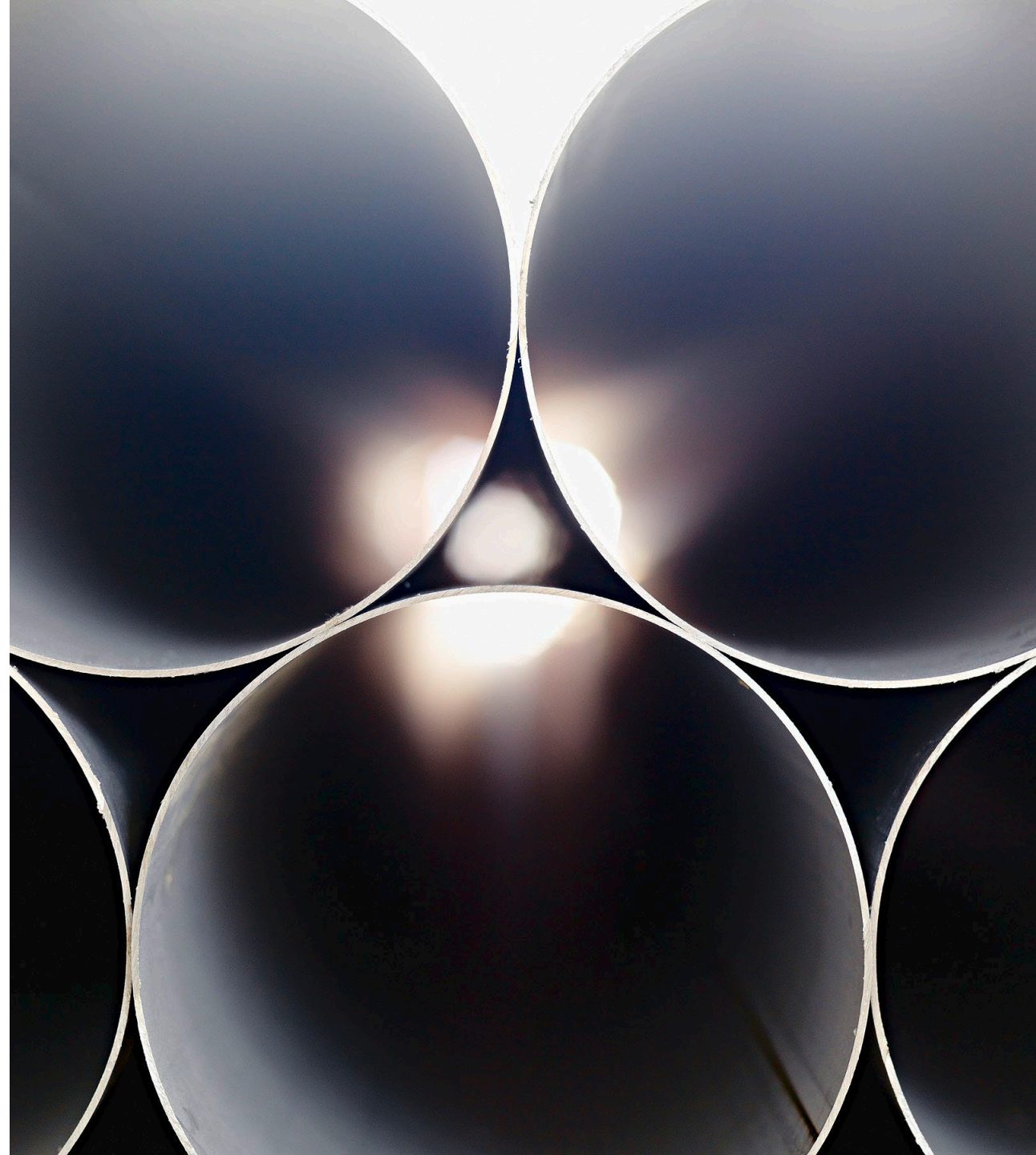
**Neues
kloeckner.i**

**Digitaler Umsatz-
anteil bei 45 %**

**>500 Mio. €
Umsatz via KA**

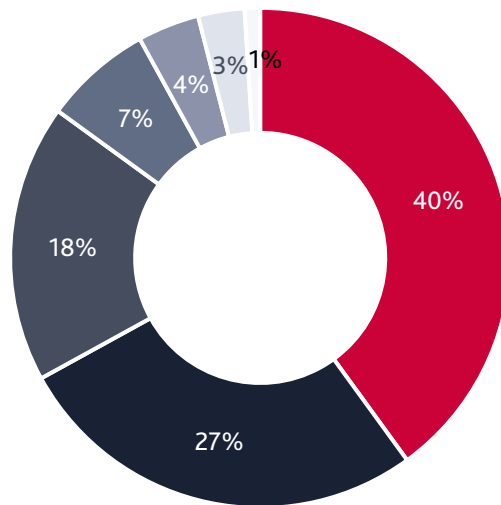
- Neues kloeckner.i übernimmt Kernfunktion bei der Verschmelzung & Erweiterung des physischen und des digitalen Geschäfts
 - Zusammenführung von IT- und Digitalisierungskompetenzen unter dem Dach von kloeckner.i
 - Ein Management verantwortlich für Transformation, Produkt und Engineering & IT
 - Engere Anbindung an die operativen Einheiten
- kloeckner.i-Hub wird in den USA eingeführt
- Digitaler Umsatzanteil bei 45 %; Anstieg um 7 % yoy; stagniert qoq aufgrund der außergewöhnlichen Marktbedingungen
- Fortschritte bei Digitalisierung und Automatisierung in Q2 fortgesetzt
 - Der Kloeckner Assistant wächst weiter und hat im vergangenen Jahr ein Umsatzvolumen von mehr als 500 Mio. € verarbeitet; Funktion für Anarbeitung in den USA, Großbritannien und der Schweiz live
 - Vollständige Automatisierung in den USA getestet, Wendepunkt in Richtung Zero Touch in den Verkaufsprozessen
- eProcurement von XOM Materials entwickelt sich trotz des schwierigen Umfelds gut; >370 Mio. € GMV YTD

ANHANG



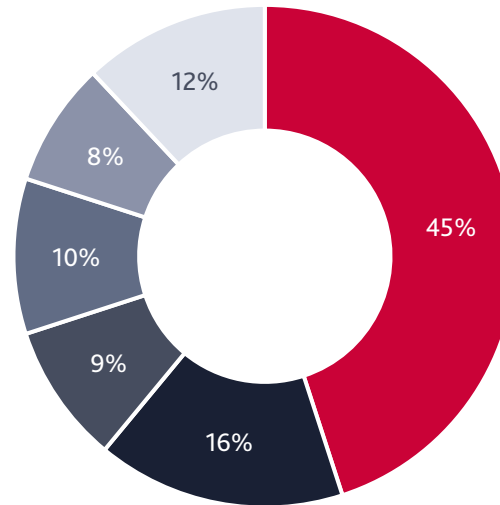
UMSATZ NACH MÄRKTEN, PRODUKTEN UND BRANCHEN

Umsatz nach Märkten



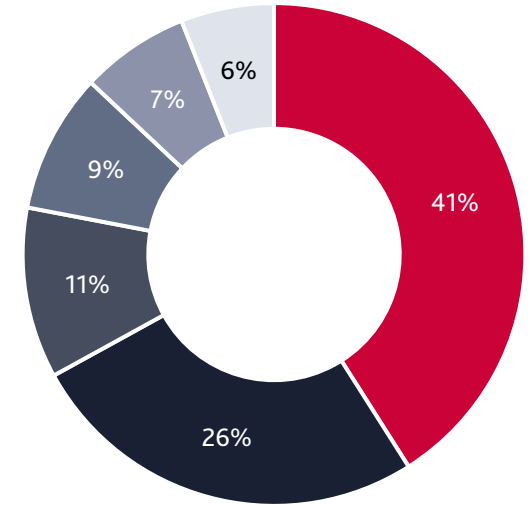
- USA
- Deutschland/Österreich
- Schweiz
- Frankreich
- Benelux
- UK
- Brasilien

Umsatz nach Produkten



- Flachprodukte
- Langprodukte
- Qualitätsstahl/Rostfrei
- Aluminium
- Rohre
- Andere

Umsatz nach Branchen



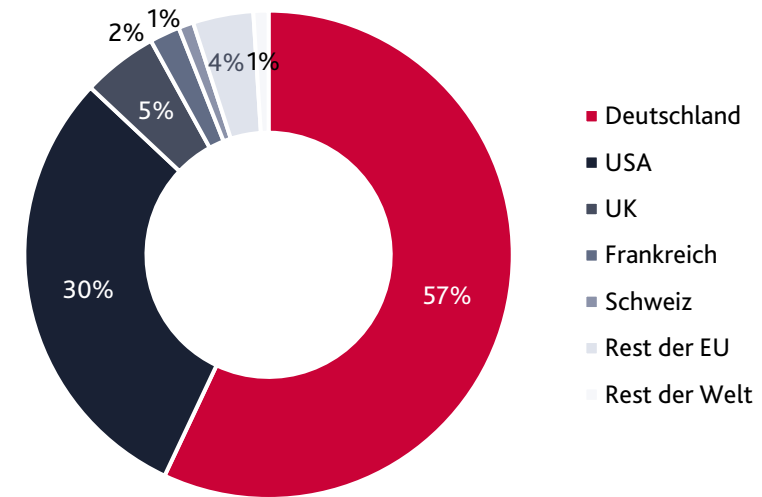
- Bauindustrie
- Maschinen- und Anlagebau
- Automobilindustrie
- Haushaltsgeräte/Gebrauchsgüter
- Lokale Händler
- Andere

Stand: 31. Dezember 2020.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Geografische Verteilung der identifizierten institutionellen Anteilseigner

- Identifizierte institutionelle Anleger machen 66 % aus
- Deutsche Investoren inkl. Retail dominieren
- Top 10 Beteiligungen repräsentieren rund 50 %
- Retail-Aktionäre repräsentieren 22 %



Stand: Juli 2021.

Stimmrechtsmitteilungen nach WpHG (Wertpapierhandelsgesetz)*)

Veröffentlichungsdatum	Meldepflichtiger	Anteil am stimmberechtigten Kapital
09.02.2016	Swoctem GmbH / Friedhelm Loh	25,25 %
22.05.2019	Claas Edmund Daun	3,05 %

*) Die Tabelle führt alle Aktionäre auf, deren Anteil an Stimmrechten an der Klöckner & Co SE gemäß der zuletzt erfolgten Stimmrechtsmitteilung (§ 33 WpHG bzw. § 21 WpHG a.F.) gegenwärtig 3 % oder mehr erreicht hat. In die Berechnung des Stimmrechts sind neben den Stimmrechten aus Aktien, die dem Aktionär gehören, auch solche einbezogen, die ihm nach § 34 WpHG (bzw. § 22 WpHG a.F.) zugerechnet werden. Bei den in der Tabelle aufgeführten meldepflichtigen Unternehmen handelt es sich jeweils um das Mutterunternehmen, auch wenn dieses gleichzeitig für seine Tochterunternehmen gemeldet hat; Instrumente in Sinne des § 38 WpHG sind in der Tabelle nicht berücksichtigt.

DIVIDENDENPOLITIK

Generell verfolgt die Klöckner & Co SE eine Dividendenpolitik, bei der 30 % des Konzernergebnis vor Sondereffekten ausgeschüttet werden.

Aufgrund der Volatilität unseres Geschäftsmodells kann eine nachhaltige Dividendenzahlung nicht garantiert werden. Besteht die Möglichkeit einer Dividendenausschüttung, würden wir diese zum Wohle unserer Investoren auszahlen.

- Einhaltung der Dividendenpolitik von 0,80 € je Aktie für die Jahre 2006 und 2007
- Aussetzung der Dividendenpolitik für das Geschäftsjahr 2008 im Hinblick auf den Beginn der Euro-Krise und keine Dividendenzahlung
- Ertragsbedingt keine Dividendenzahlung in 2009

- Einbeziehung unserer allgemeinen Dividendenpolitik im Geschäftsjahr 2010 mit einer Dividende von 0,30 € je Aktie
- Ertragsbedingt keine Dividendenzahlung in den Jahren 2011, 2012 und 2013 sowie 2015
- Vollausschüttung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2014 (0,20 € je Aktie)
- Dividendenzahlung von 0,20 € je Aktie im Jahr 2016 und 0,30 € je Aktie für das Geschäftsjahr 2017 und 2018
- Ertragsbedingt keine Dividendenzahlung in 2019
- Aufgrund des negativen Nettoergebnisses keine Dividende für 2020

Dividendenzahlung pro Aktie

2006	2007	2008 2009	2010	2011 2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
0,80€	0,80€	-	0,30€	-	0,20€	-	0,20€	0,30€	0,30€	-	-

NACHHALTIGKEIT



Mitarbeiter

Qualifizierte und motivierte Arbeitskräfte sind zentral für unseren Erfolg.

Unser Arbeitsumfeld ist geprägt von langfristiger Sicherheit, Hilfsbereitschaft, Professionalität und gegenseitigem Respekt.



Verantwortliches Verhalten

Compliance ist die Grundlage der Unternehmensverantwortung.

Wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmenskultur ist die Compliance seitens unserer Mitarbeiter und Geschäftspartner.



Umwelt

Wir tragen zum Schutz der Umwelt bei.

Wir betrachten es als unsere Pflicht, dem Klimawandel und den damit verbundenen Risiken entgegenzuwirken.



Digitalisierung

Wir treiben den internen Kulturwandel voran.

Unsere Maßnahmen zielen darauf ab, innovative, digitale Arbeits- und Denkweisen im Unternehmen zu verankern.



Kunden

Hohe Kundenzufriedenheit und die Verbesserung unserer Kundenorientierung haben für uns Priorität.

Wir konzipieren Produkte und Dienstleistungen, Vertriebskanäle und Innovationen immer aus der Kundenperspektive.




Business Ambition for 1.5°C

Als eines der ersten Unternehmen überhaupt in Deutschland trat Klöckner & Co der Initiative von globalen Vorreiterunternehmen bei und plant, sein Geschäft am UN Global Compact "Business Ambition for 1.5°C" auszurichten.

Felix Schmitz

Head of Investor Relations |
Head of Sustainability

 +49 203 307-2295

 felix.schmitz@kloeckner.com

 www.kloeckner.com

