

HAUPTVERSAMMLUNG DER KLÖCKNER & CO SE

12. Mai 2021

Gisbert Rühl | CEO

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. Weitere Begriffe, die in diesem Geschäftsbericht nicht definiert sind, finden Sie im Glossar auf unserer Website unter <https://www.kloeckner.com/de/glossar.html>.

Bei Prozentangaben und Zahlen können Rundungsdifferenzen auftreten.

Der Geschäftsbericht, der Halbjahresfinanzbericht sowie die Zwischenberichte liegen ebenfalls in englischer Übersetzung vor, bei Abweichungen geht die deutsche Fassung vor.

Wertaussagen sind vereinheitlicht und stellen sich wie folgt dar:

+/- 0-1%	konstant
+/- >1-5%	leicht
+/- >5%	deutlich

GESCHÄFTSJAHR 2020

	GJ 2020	GJ 2019
Absatz (in Tsd. t)	4.873	5.648
Umsatz (in Mio. €)	5.130	6.315
EBITDA (in Mio. €)	52	139
Konzernergebnis (in Mio. €)	-114	-55
Operativer Cashflow (in Mio. €)	161	204
Digitaler Umsatzanteil (letztes Jahresquartal in %)	45	32

	GJ 2020	GJ 2019
Eigenkapital (in Mio. €)	1.043	1.182
Eigenkapitalquote (in %)	40	41
Liquide Mittel (in Mio. €)	173	183
Netto-Finanzverbindlichkeiten (in Mio. €)	351	445
Gearing (in %)	34	38
Mitarbeiter	7.274	8.253

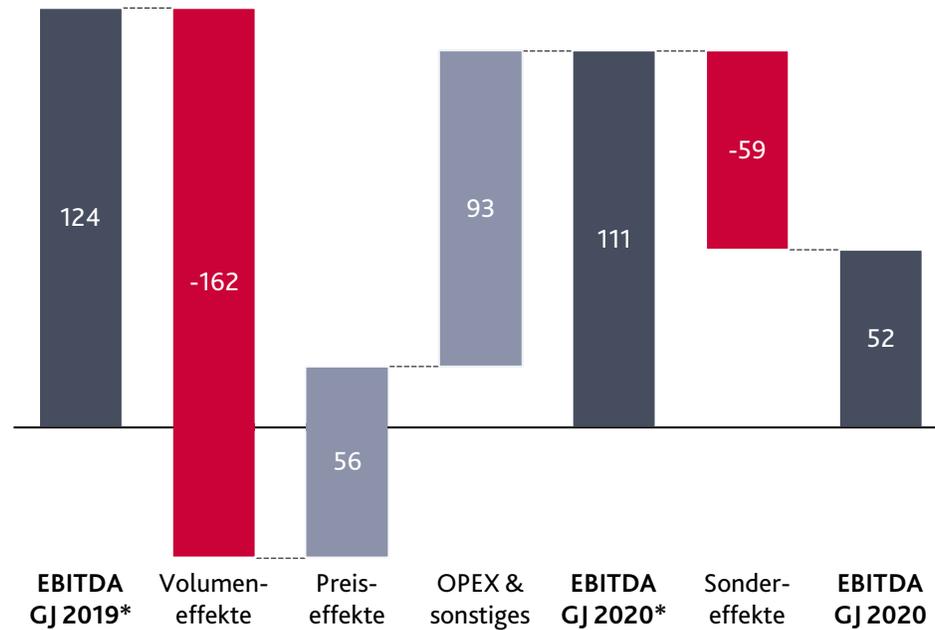
1. QUARTAL 2021

	Q1 2021	Q1 2020
Absatz (in Tsd. t)	1.287	1.365
Umsatz (in Mio. €)	1.525	1.448
EBITDA (in Mio. €)	141	21
Konzernergebnis (in Mio. €)	86	-21
Operativer Cashflow (in Mio. €)	18	-97
Digitaler Umsatzanteil (Vorjahresquartal in %)	45	35

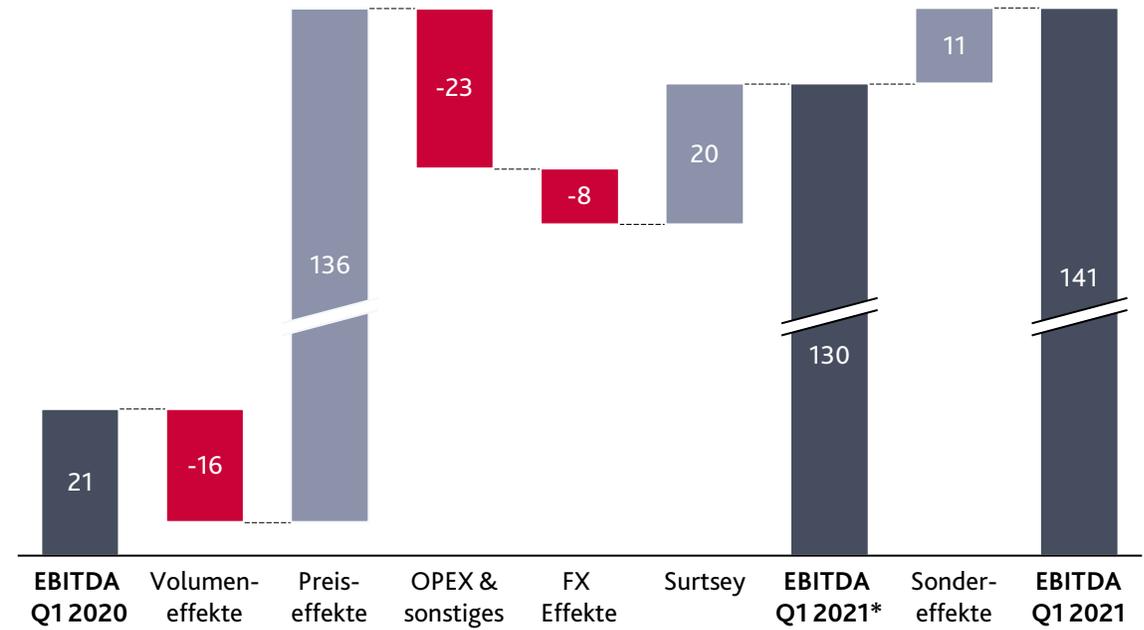
	Q1 2021	Q1 2020
Eigenkapital (in Mio. €)	1.170	1.211
Eigenkapitalquote (in %)	40	41
Liquide Mittel (in Mio. €)	133	121
Netto-Finanzverbindlichkeiten (in Mio. €)	363	563
Gearing (in %)	31	47
Mitarbeiter	7.113	8.179

ERGEBNISENTWICKLUNG GJ 2020 UND Q1 2021

GJ 2020 vs. GJ 2019 (in Mio. €)

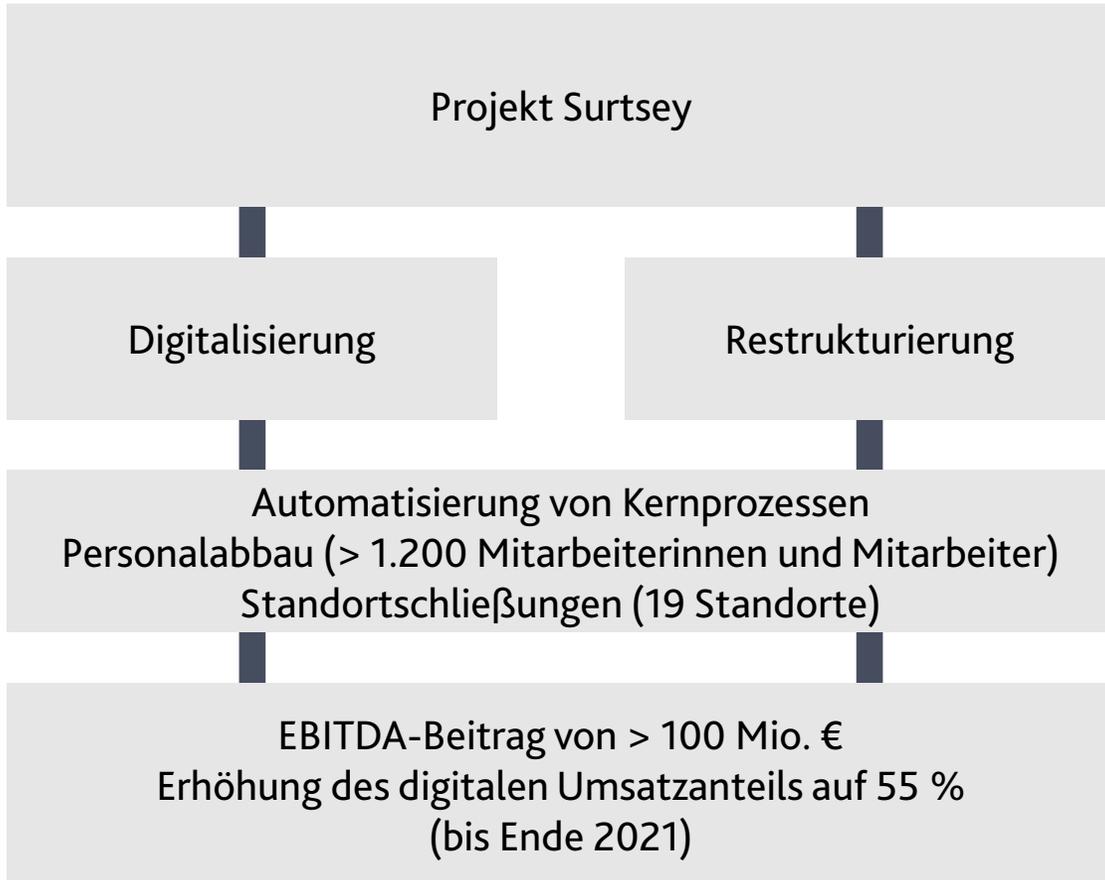


Q1 2021 vs. Q1 2020 (in Mio. €)



*) vor wesentlichen Sondereffekten.

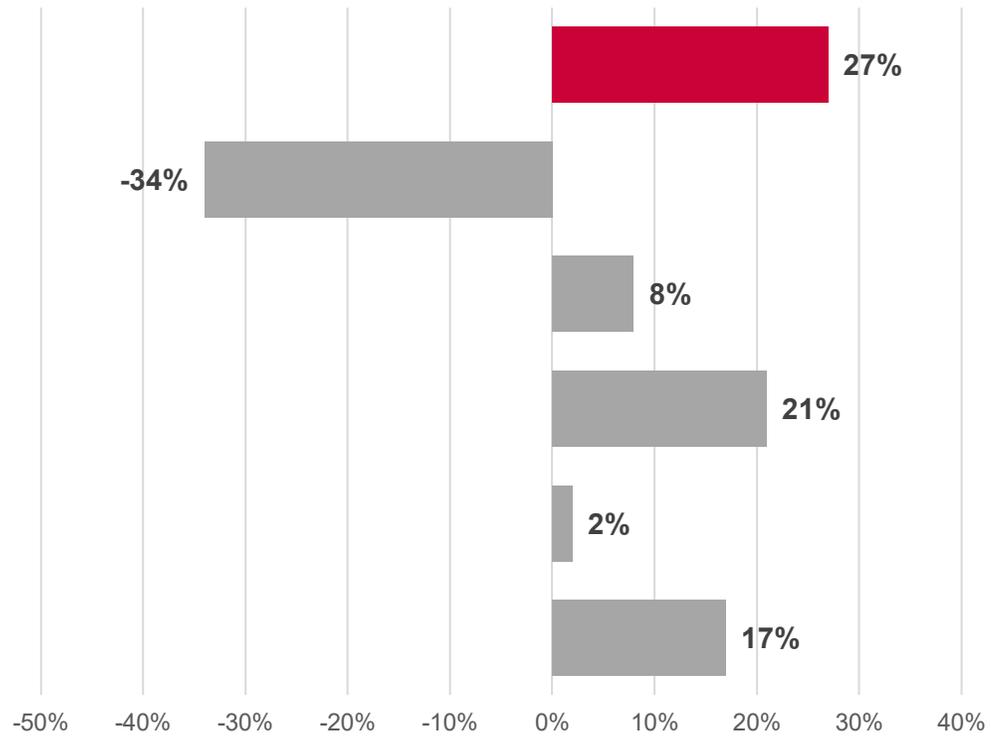
PROJEKT SURTSEY – BESCHLEUNIGUNG DER DIGITALEN TRANSFORMATION



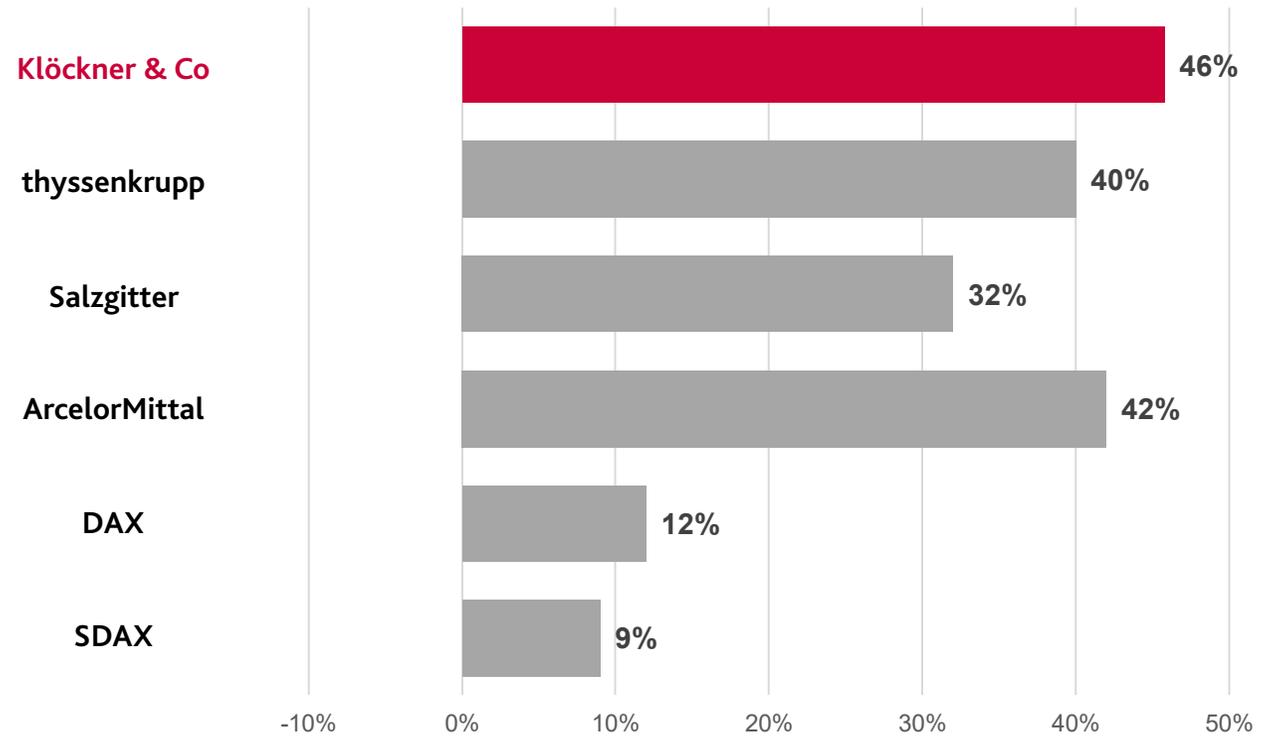
- Entschlossene und frühzeitige Reaktion, um Chancen der Krise zu nutzen
- Projekt bereits weit fortgeschritten, Maßnahmen zu 90 % umgesetzt
- Digitalisierungs- und Restrukturierungseffekte von ~ 20 Mio. € in Q1
- Verbleibende Reduzierungen und Schließungen werden bis Jahresende durchgeführt
- >100 Mio. € Ergebnisbeitrag bereits im laufenden Geschäftsjahr

ENTWICKLUNG DER AKTIE

2020



2021



AUSBLICK AUF Q2 UND DAS GESAMTJAHR 2021

Q2
2021

- Deutlicher Umsatzanstieg und leichter Anstieg des Absatzes erwartet (ggü. Vorquartal)
- EBITDA-Erwartung von 130-160 Mio. € vor wesentlichen Sondereffekten

GJ
2021

- Absatz und Umsatz deutlich über Vorjahresniveau erwartet
- EBITDA vor wesentlichen Sondereffekten sehr deutlich über Vorjahresniveau erwartet
- Positive wesentliche Sondereffekte aus Surtsey-Verkäufen

HAUPTVERSAMMLUNG DER KLÖCKNER & CO SE

12. Mai 2021

Guido Kerkhoff | Deputy CEO

AKTIENKURS AUF RICHTIGEM WEG, ABER BEWERTUNG ZUM NETTOVERMÖGENSWERT UND UNTER BEWERTUNG VON VERGLEICHSUNTERNEHMEN



Aktienkursentwicklung Klöckner & Co (letzte 5 J.)

Wir streben nach mehr

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

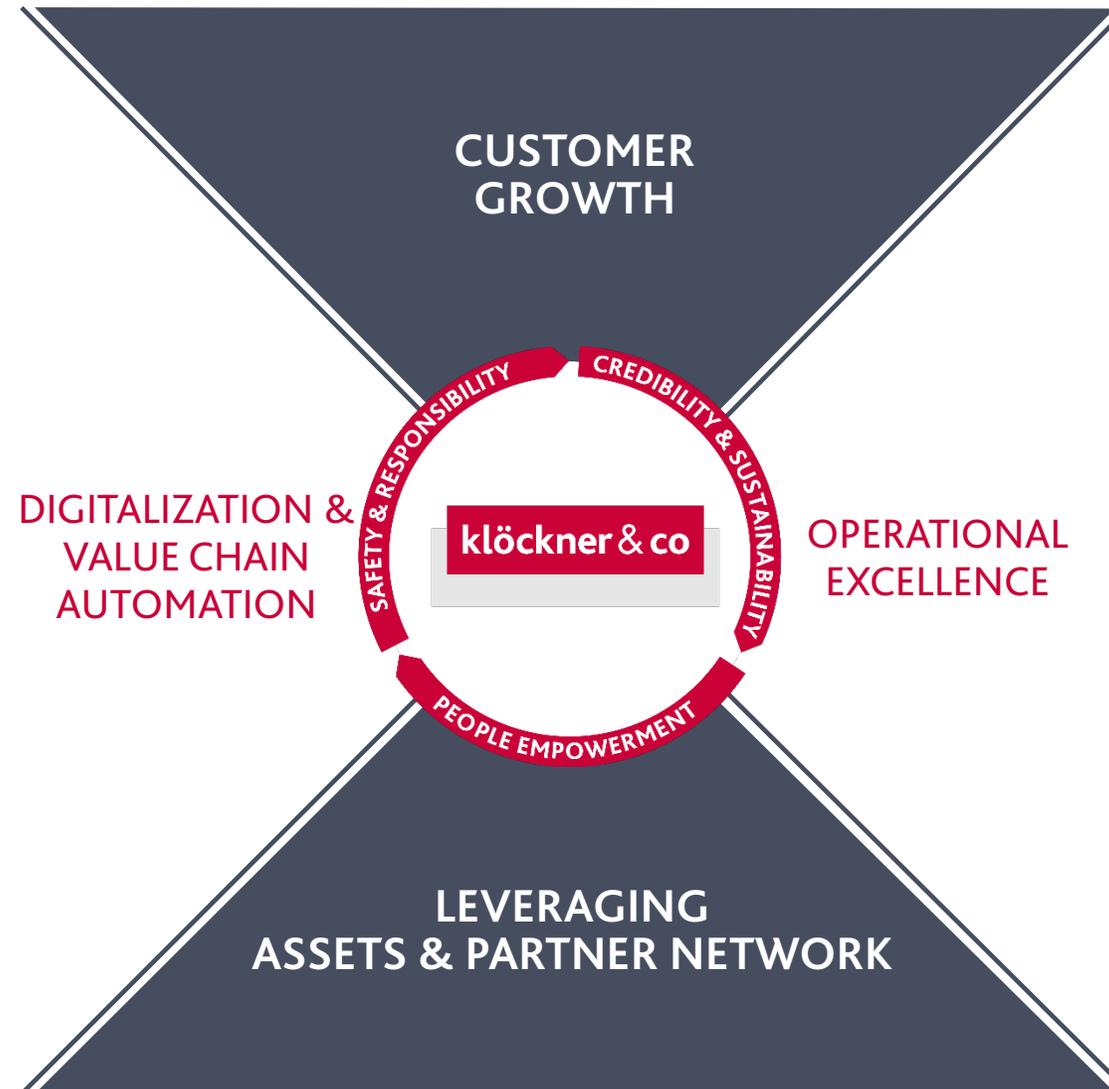
- Bereits erste wertvolle Erfahrungen in Bezug auf Partner-Integration im Bereich höherwertiger Produkte und Dienstleistungen

Unternehmenskultur

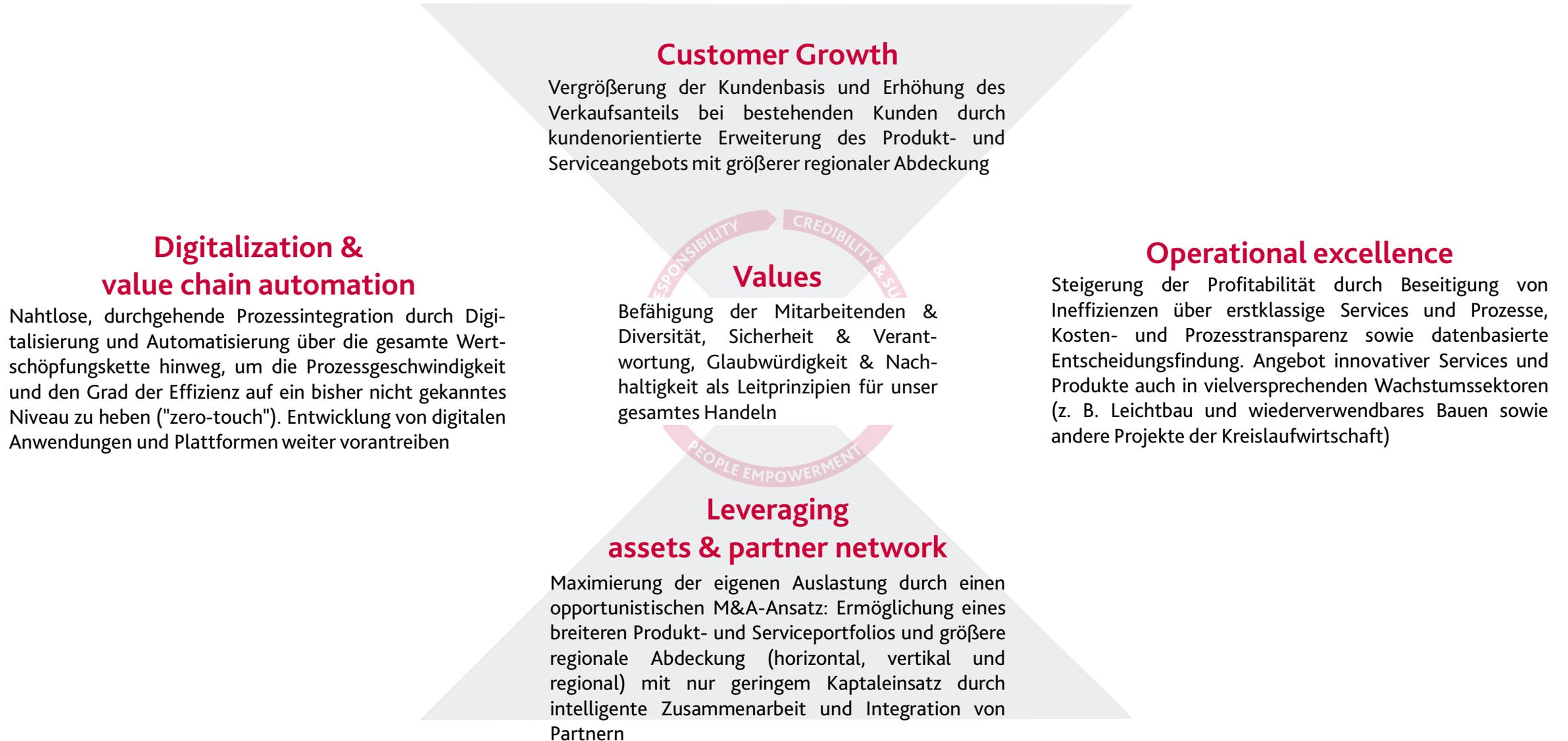
- Organisatorischer und kultureller Wandel bereits eingeleitet, um agile und effiziente Prozesse zu gestalten

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)