

KLÖCKNER 2025 LEVERAGING STRENGTHS

Mai 2021

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

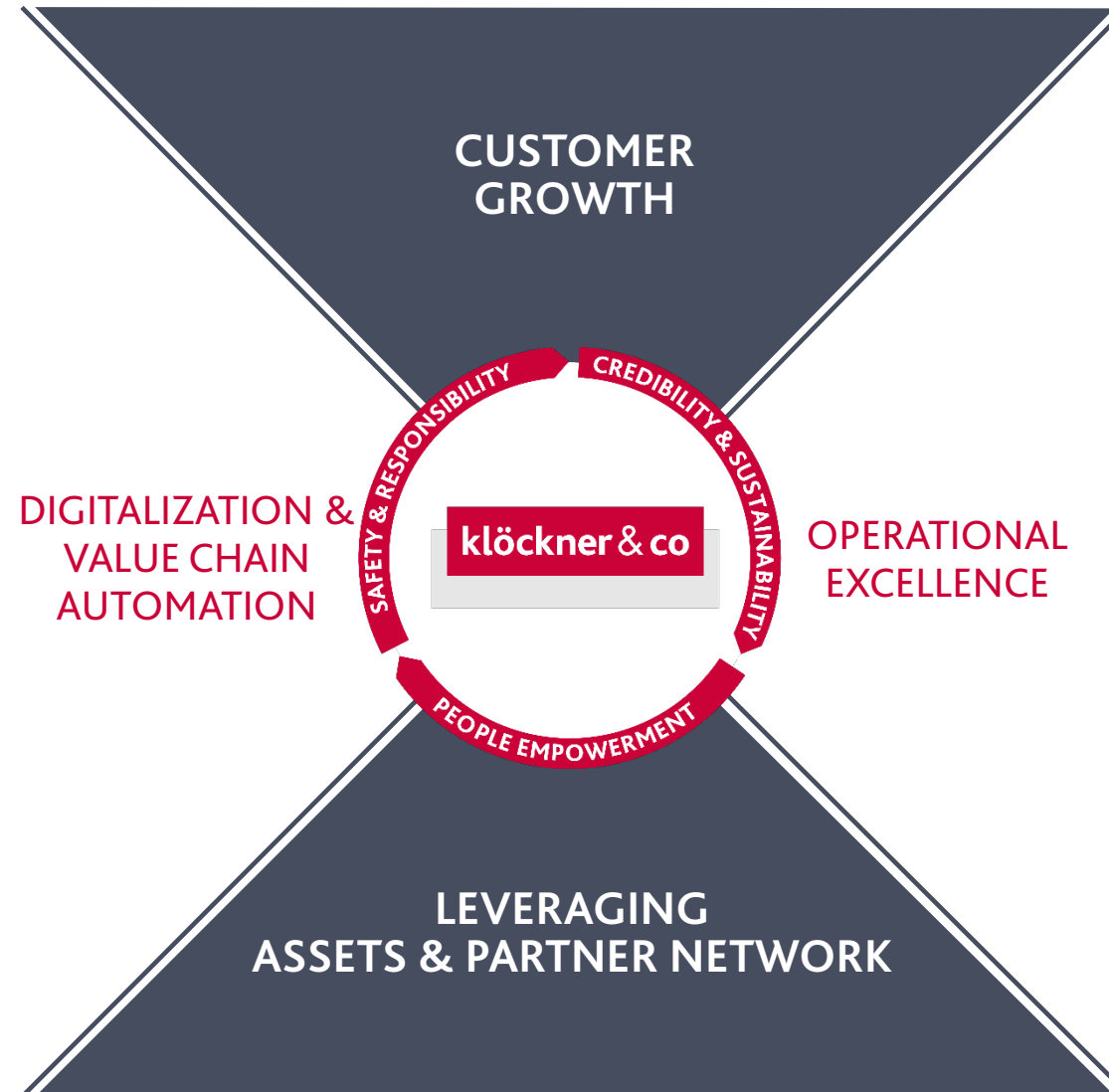
- Bereits erste wertvolle Erfahrungen in Bezug auf Partner-Integration im Bereich höherwertiger Produkte und Dienstleistungen

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

Digitalization & value chain automation
Nahtlose, durchgehende Prozessintegration durch Digitalisierung und Automatisierung über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg, um die Prozessgeschwindigkeit und den Grad der Effizienz auf ein bisher nicht gekanntes Niveau zu heben ("zero-touch"). Entwicklung von digitalen Anwendungen und Plattformen weiter vorantreiben

Customer Growth
Vergrößerung der Kundenbasis und Erhöhung des Verkaufsanteils bei bestehenden Kunden durch kundenorientierte Erweiterung des Produkt- und Serviceangebots mit größerer regionaler Abdeckung

Values
Befähigung der Mitarbeitenden & Diversität, Sicherheit & Verantwortung, Glaubwürdigkeit & Nachhaltigkeit als Leitprinzipien für unser gesamtes Handeln


Leveraging assets & partner network

Maximierung der eigenen Auslastung durch einen opportunistischen M&A-Ansatz: Ermöglichung eines breiteren Produkt- und Serviceportfolios und größere regionale Abdeckung (horizontal, vertikal und regional) mit nur geringem Kaptaleinsatz durch intelligente Zusammenarbeit und Integration von Partnern


Operational excellence
Steigerung der Profitabilität durch Beseitigung von Ineffizienzen über erstklassige Services und Prozesse, Kosten- und Prozesstransparenz sowie datenbasierte Entscheidungsfindung. Angebot innovativer Services und Produkte auch in vielversprechenden Wachstumssektoren (z. B. Leichtbau und wiederverwendbares Bauen sowie andere Projekte der Kreislaufwirtschaft)

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)