

# Klöckner & Co SE

A Leading Multi Metal Distributor



Gisbert Rühl  
**Vorstandsvorsitzender**

Hauptversammlung 2011

20. Mai 2011

**klöckner & co**

multi metal distribution

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.



# Agenda

01 Geschäftsjahr 2010 und 1. Quartal 2011 im Überblick

02 Ausblick

03 Strategie „Klöckner & Co 2020“

04 Erläuterungen zu den Tagesordnungspunkten



## Ziele Geschäftsjahr 2010

## Erreicht

Umsatzwachstum &gt; 25 %

34,7 %



EBITDA &gt; 200 Mio. €

238 Mio. €



Net Working Capital &lt; 20 % des Umsatzes

19 % in Q1 bis Q4



Verschuldungsgrad &lt; 75 %

11 %



Eigenkapitalquote &gt; 30 %

37 %



Dividendenzahlung

30 Eurocents pro Aktie\*



Wiederaufnahme der Akquisitionsstrategie

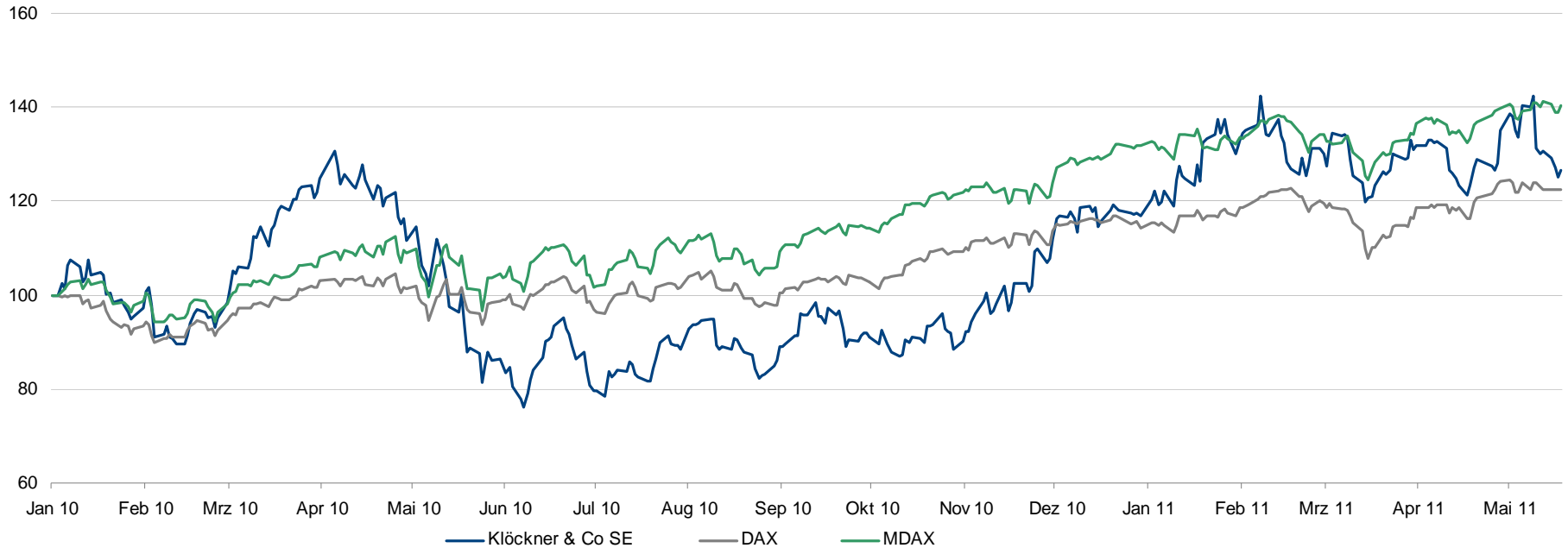
4 Akquisitionen



\* Vorschlag an die Hauptversammlung



Aktienkursentwicklung der Klöckner & Co SE vom 03.01.2010 bis 19.05.2011



| (Mio. €)  | GJ 2010      | GJ 2009      |
|---|--------------|--------------|
| <b>Umsatz</b>   | <b>5.198</b> | <b>3.860</b> |
| Rohertrag   | 1.136        | 645          |
| Sonstige betriebliche Erträge                                   | 36           | 127          |
| Personalaufwand   | -487         | -441         |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen                              | -447         | -399         |
| <b>Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)</b> | <b>238</b>   | <b>-68</b>   |
| Abschreibungen  | -86          | -110         |
| <b>Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>                   | <b>152</b>   | <b>-178</b>  |
| Zinsen  | -68          | -62          |
| <b>Ergebnis vor Steuern (EBT)</b>                               | <b>84</b>    | <b>-240</b>  |
| Steuern   | -4           | 54           |
| <b>Konzernergebnis</b>  | <b>80</b>    | <b>-186</b>  |
| Minderheitenanteile   | 2            | 2            |
| <b>Konzernergebnis KCO Aktionäre</b>                            | <b>78</b>    | <b>-188</b>  |

## Anmerkungen

**Umsatz:**

- +34,7 %, 20,4 % LFL

**Personalaufwand:**

- LFL + ~6 % getrieben durch 35 % höhere Bonuszahlungen; durchschnittliche Anzahl an Mitarbeitern gesunken um 5,3 % LFL

**Sonstige betr. Aufwendungen:**

- LFL + ~4 %

**Abschreibungen:**

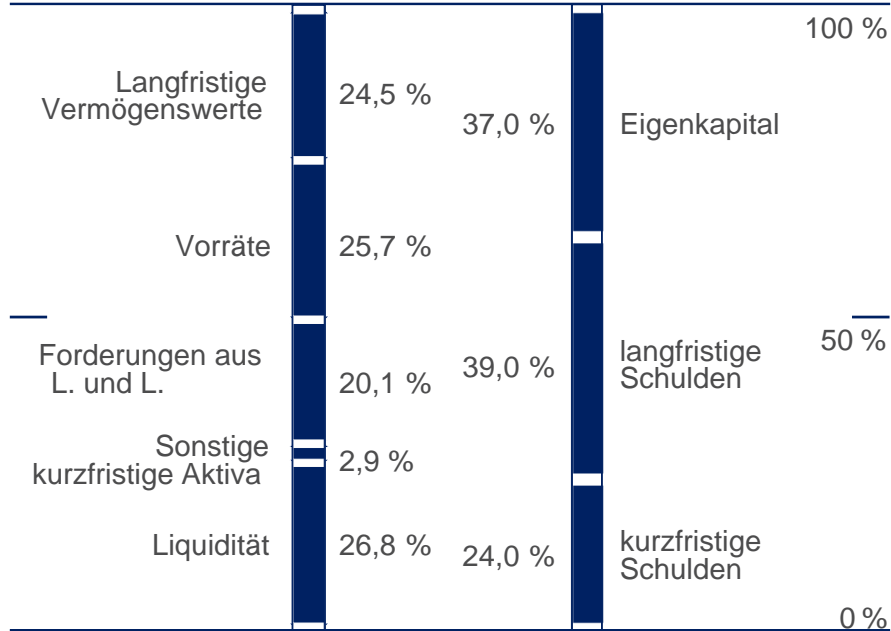
- Impairments von 41,8 Mio. € in 2009, 16,2 Mio. € PPA Effekte in 2010

**Steuerquote:**

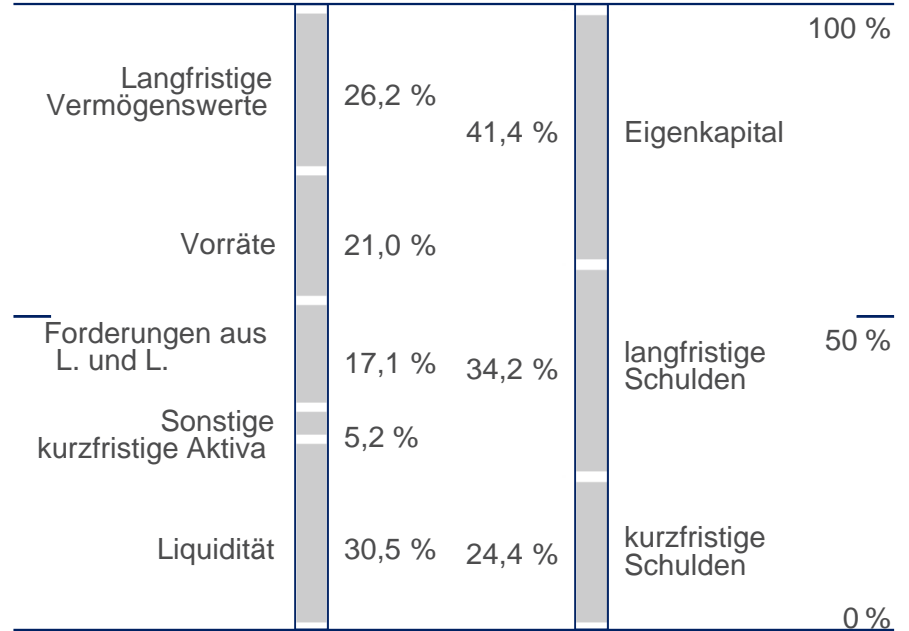
- Steuerreduzierung und höhere aktive latente Steuern durch BSS Akquisition



Bilanzsumme 2010: 3.491 Mio. €



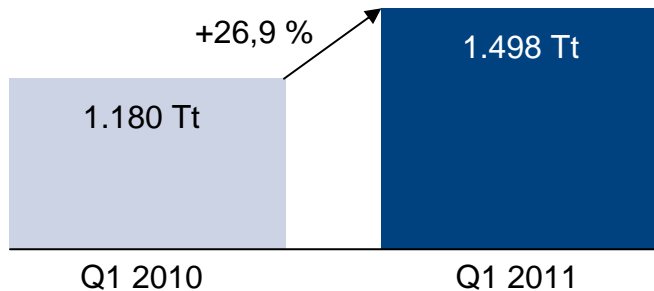
Bilanzsumme 2009: 2.713 Mio. €



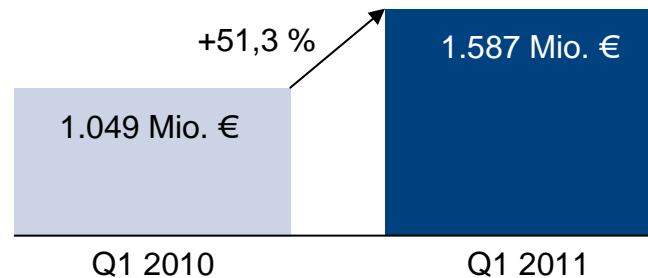
- Netto-Verschuldung bei 137 Mio. €, entspricht 11 % am Eigenkapital von 1,3 Mrd. €



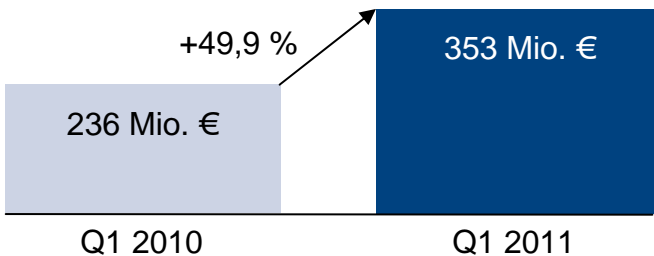
## Absatz



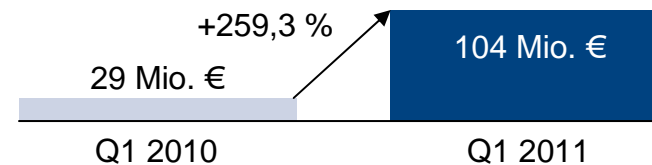
## Umsatz



## Rohertrag



## EBITDA





- Gesamtjahres-Guidance 2011
  - >25 % Absatz- und Umsatzerwartung erhöht durch Akquisitionen
- Mittelfristziele
  - „Klöckner & Co 2020“: 2015 Absatzziel von 8-10 Millionen Tonnen könnte bereits 2012 erreicht werden
  - In 2012 erneuter Zuwachs bei Absatz und Umsatz erwartet



- Vier Jahre nach dem IPO wurde eine strategische Anpassung und Neuausrichtung bis 2020 erforderlich. Gründe dafür waren:

Extern

- Nachhaltige Marktveränderungen durch die globale Wirtschafts- und Finanzkrise
  - Langandauernde Erholung des Stahlverbrauchs mit deutlichen Überkapazitäten in den Industrienationen
  - Schnelle Erholung und dynamisches Wachstum in den Schwellenländern

Intern

- Wachstumsstrategie benötigt mehr Fokus
- Organisches Wachstum benötigt mehr Dynamik
- Abhängigkeit der Ergebnisentwicklung vom Stahlpreis muss reduziert werden
- Management- und Personalentwicklung muss deutlich verbessert werden

„Klöckner & Co 2020“: Global Market Leadership



Externe  
Wachstums-  
strategie

- Weiteres Wachstum außerhalb der Bauindustrie zur stärkeren Diversifizierung des Kundenportfolios
- EBITDA-Marge sollte über dem aktuellen Durchschnitt liegen und bei attraktiven Multiples zu einem Gewinnbeitrag ab dem ersten Tag führen
- Übernahme-Ziele sollten insbesondere in den USA größer sein
- Ausbau des Flachstahl Service Center-Geschäfts
- Eintritt in Schwellenländer

Organische  
Wachstums-  
strategie

- Von der Distribution in wachsenden Märkten zum Kampf um Kunden und Marktanteil
- Verbesserung der Umsatz-Performance durch das "Sales Excellence Program"
- Ausbau des Anteils insbesondere in höhermargigen Produkten
- Fokussierung auf Anarbeitungsdienstleistungen für Industriekunden
- Abdeckung schwach oder nicht abgedeckter Regionen in bestehenden Märkten

Geschäfts-  
optimierung

- Fortentwicklung der Konzern-Produktstrategie und Ausweitung von Skaleneffekten im Einkauf
- Weitere Optimierung des Lagermanagements
- Weitere Optimierung des Distributionsnetzwerkes
- Fortlaufende Implementierung von branchenführenden Systemen und Prozessen

Personal &  
Management-  
entwicklung

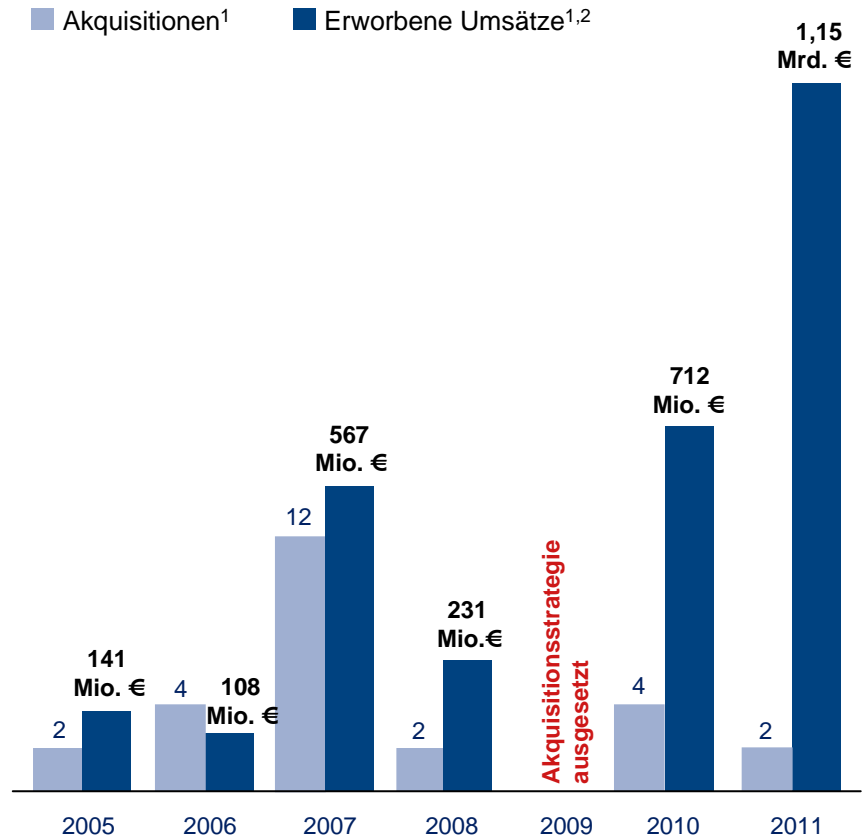
- Entwicklung eines konzernweiten Trainings- und Performance Managements
- Sicherstellen attraktiver und konsistenter Kompensations- und Bonussysteme
- Erhöhung des Anteils von Frauen im Management auf 20 % bis 2020
- Verbesserung der Attraktivität als Arbeitgeber (Employer Branding)



| Land        | Akquiriert im <sup>1</sup> | Unternehmen                | Umsatz (GJ) <sup>2</sup>      |
|-------------|----------------------------|----------------------------|-------------------------------|
| Brasilien   | Mai 2011                   | Frefer Gruppe              | 150 Mio. €                    |
| USA         | Apr 2011                   | Macsteel                   | 1 Mrd. €                      |
| <b>2011</b> |                            |                            | <b>Bisher 2 Akquisitionen</b> |
|             |                            |                            | <b>1,15 Mrd. €</b>            |
| USA         | Dez 2010                   | Lake Steel                 | 50 Mio. €                     |
| USA         | Sep 2010                   | Angeles Welding            | 30 Mio. €                     |
| Deutschland | Mär 2010                   | Becker Stahl-Service       | 600 Mio. €                    |
| Schweiz     | Jan 2010                   | Bläsi                      | 32 Mio. €                     |
| <b>2010</b> |                            |                            | <b>4 Akquisitionen</b>        |
|             |                            |                            | <b>712 Mio. €</b>             |
| USA         | Mär 2008                   | Temtco Steel               | 226 Mio. €                    |
| GB          | Jan 2008                   | Multitubes                 | 5 Mio. €                      |
| <b>2008</b> |                            |                            | <b>2 Akquisitionen</b>        |
|             |                            |                            | <b>231 Mio. €</b>             |
| Schweiz     | Sep 2007                   | Lehner & Tonossi           | 9 Mio. €                      |
| GB          | Sep 2007                   | Interpipe                  | 14 Mio. €                     |
| USA         | Sep 2007                   | ScanSteel Service Center   | 7 Mio. €                      |
| Bulgarien   | Aug 2007                   | Metalsnab Holding          | 36 Mio. €                     |
| GB          | Jun 2007                   | Westok                     | 26 Mio. €                     |
| USA         | Mai 2007                   | Premier Steel              | 23 Mio. €                     |
| Deutschland | Apr 2007                   | Zweygart Fachhandelsgruppe | 11 Mio. €                     |
| Deutschland | Apr 2007                   | Max Carl                   | 15 Mio. €                     |
| Deutschland | Apr 2007                   | Edelstahlservice           | 17 Mio. €                     |
| USA         | Apr 2007                   | Primary Steel              | 360 Mio. €                    |
| Niederlande | Apr 2007                   | Teuling Staal              | 14 Mio. €                     |
| Frankreich  | Jan 2007                   | Tournier Holding           | 35 Mio. €                     |
| <b>2007</b> |                            |                            | <b>12 Akquisitionen</b>       |
|             |                            |                            | <b>567 Mio. €</b>             |
| <b>2006</b> |                            |                            | <b>4 Akquisitionen</b>        |
|             |                            |                            | <b>108 Mio. €</b>             |

<sup>1</sup> Zeitpunkt der Bekanntmachung

<sup>2</sup> Kennzahlen richten sich nach letztem Geschäftsjahr vor Akquisition des Unternehmens



# Macsteel Service Centers USA



Carbon Flat Rolled

Stainless and Aluminum

Prepaint Products

Pipe Products



Long Products &amp; Tubing

Plate Products

Building Products

Specialty Products



● Macsteel Standorte

- **Macsteel ist ein führender US-Anbieter für Anarbeitung und Distribution mit einer sehr guten Position im Flachstahl SSC-Bereich**

- 1.183 Mitarbeiter an 30 Standorten in den USA mit einer starken Position an der Ost- und Westküste sowie SSC-Standorten in Mexiko und Puerto Rico
- Größte Flachstahl Service Center-Gruppe in den USA mit einem erwarteten Umsatz von 1,8 Mrd. US-Dollar und 1,5 Mt Absatz in 2011
- Macsteel hat eine mit Namasco vergleichbare Größe

- **Kunden kommen im wesentlichen aus anarbeitungsintensiverem Industriekunden-Segment**

- Umfangreiche Anarbeitungsdienstleistungen wie Quer- und Längsteilen, Brenn-/Laser- und Plasmaschneiden, Wärmebehandlung etc.
- Hauptkundengruppen: Transportindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Öl & Gas, Landwirtschaft, Weiße Ware, Baumaschinen und Bergbau

- **Unternehmenswert von 918 Mio. US-Dollar entspricht dem rund 7-fachen des erwarteten operativen Jahresgewinns vor Synergien für 2011**

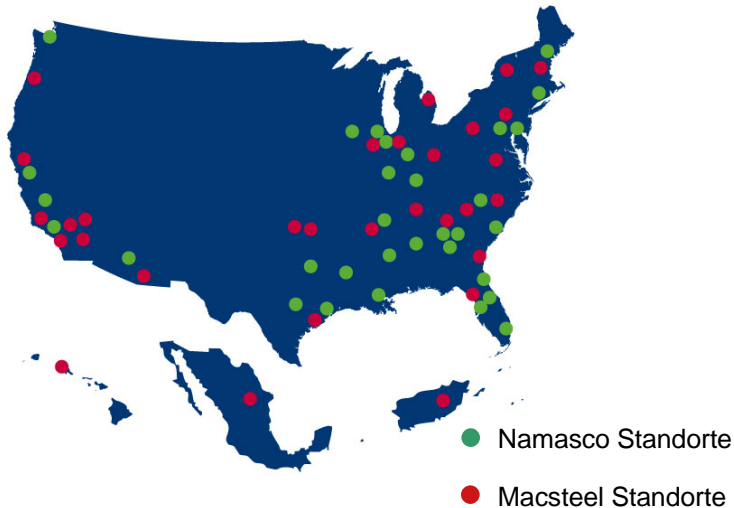
- Kaufpreis beträgt maximal 660 Mio. US-Dollar und übernommene Schulden in Höhe von 258 Mio. US-Dollar
- Die Konsolidierung von Macsteel erfolgt zum 1. Mai 2011. Die Transaktion wirkt sich sofort ergebnissteigernd aus, auch weil keine nennenswerten Integrationskosten erwartet werden.
- Die erwarteten jährlichen Kostensynergien liegen im unteren zweistelligen Millionen-US-Dollar-Bereich und werden insbesondere im Einkauf und der Administration erwartet



# Namasco

**klöckner & co** multi metal distribution

**Macsteel** Service Centers USA



**klöckner & co**

multi metal distribution

- **Macsteel ist eine sehr gute Ergänzung zu Namasco**

- Komplementäre geographische Reichweite, Kundenabdeckung und Produktpalette
- Exzellente Basis zur Weiterentwicklung der Servicecenteraktivitäten mit Industriekunden
- Nr. 3 Position bei der Anarbeitung und Distribution von Metallen sowie Nr. 2 bei Stahl in Nordamerika
- Gemeinsamer Umsatz 2010 von 2,5 Mrd. US-Dollar entspricht 30 % des Konzernumsatzes
- Nordamerika wird damit größte Landesgesellschaft
- Gemeinsam mit Becker Stahl-Service ergibt sich das Potenzial, in der US-Automobilbranche mit dem Fokus auf europäische Premium-Hersteller Fuß zu fassen





- **Frefer ist der drittgrößte unabhängige Stahl- und Metaldistributor in Brasilien**
  - 14 Standorte und rd. 360 Mitarbeiter
  - Übernahme von 70 % erfolgt unter anderem im Wege einer Kapitalerhöhung
  - Die Übernahme erfolgt zum 6,5-fachen des erwarteten durchschnittlichen EBITDA über einen fünfjährigen Planungshorizont
- **Frefer hat starke Kennzahlen**
  - Umsatz 2010: rd. 340 Mio. BRL/rd. 150 Mio. €
  - Absatz 2010: knapp 200Tt
  - Profitabilität: über dem Gruppendurchschnitt
- **Frefer hat einen breiten und diversifizierten Kundenstamm**
  - Kunden: Maschinen- und Anlagenbau (1/3), lokale Händler (1/3), Bauindustrie, Automobil etc.
  - Hauptprodukte sind Flachstahl und Bleche
  - Services sind z.B. Plasmaschneiden und Abcoilen
- **Frefer hat ein starkes Management-Team und wird weiterhin vom Sohn des Gründers, Christiano Freire, geleitet**



Externe  
Wachstums-  
strategie

- Weiteres Wachstum außerhalb der Bauindustrie zur stärkeren Diversifizierung des Kundenportfolios ✓
- EBITDA-Marge sollte über dem aktuellen Durchschnitt liegen und bei attraktiven Multiples zu einem Gewinnbeitrag ab dem ersten Tag führen ✓
- Übernahme-Ziele sollten insbesondere in den USA größer sein ✓
- Ausbau des Flachstahl Service Center-Geschäfts ✓
- Eintritt in Schwellenländer ✓

Organische  
Wachstums-  
strategie

- Von der Distribution in wachsenden Märkten zum Kampf um Kunden und Marktanteil
- Verbesserung der Umsatz-Performance durch das “Sales Excellence Program”
- Ausbau des Anteils insbesondere in höhermargigen Produkten
- Fokussierung auf Anarbeitungsdienstleistungen für Industriekunden
- Abdeckung schwach oder nicht abgedeckter Regionen in bestehenden Märkten

Geschäfts-  
optimierung

- Fortentwicklung der Konzern-Produktstrategie und Ausweitung von Skaleneffekten im Einkauf
- Weitere Optimierung des Lagermanagements
- Weitere Optimierung des Distributionsnetzwerkes
- Fortlaufende Implementierung von branchenführenden Systemen und Prozessen

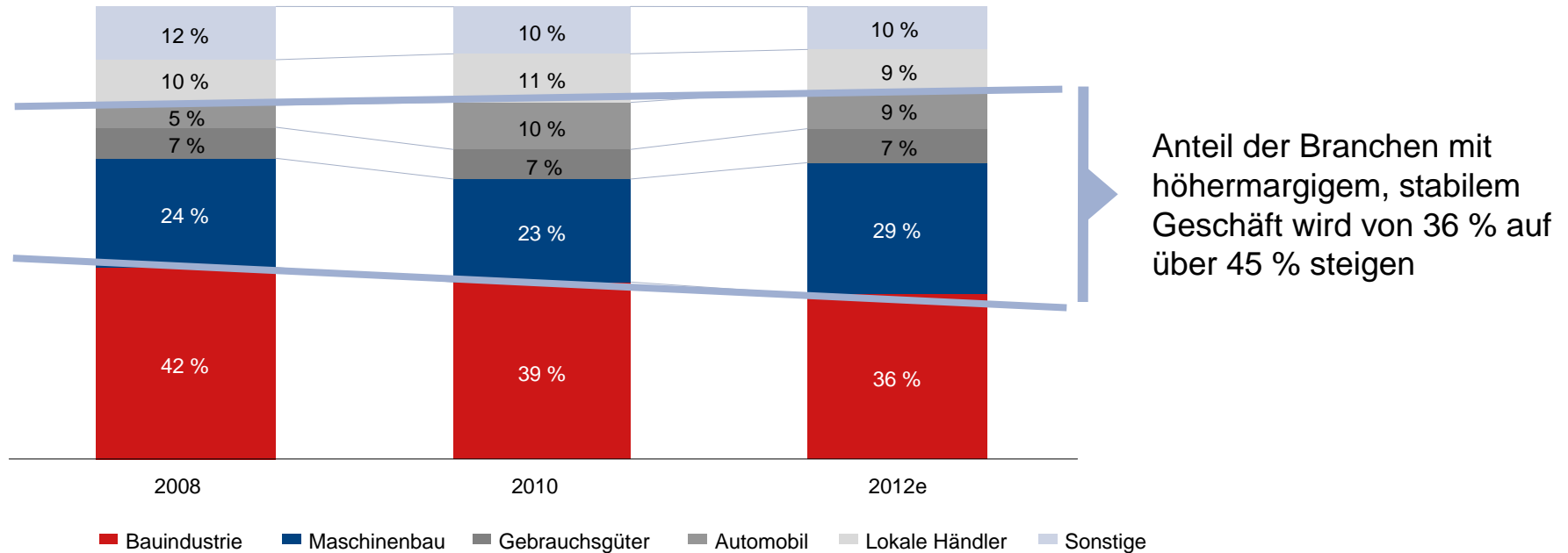
Personal &  
Management-  
entwicklung

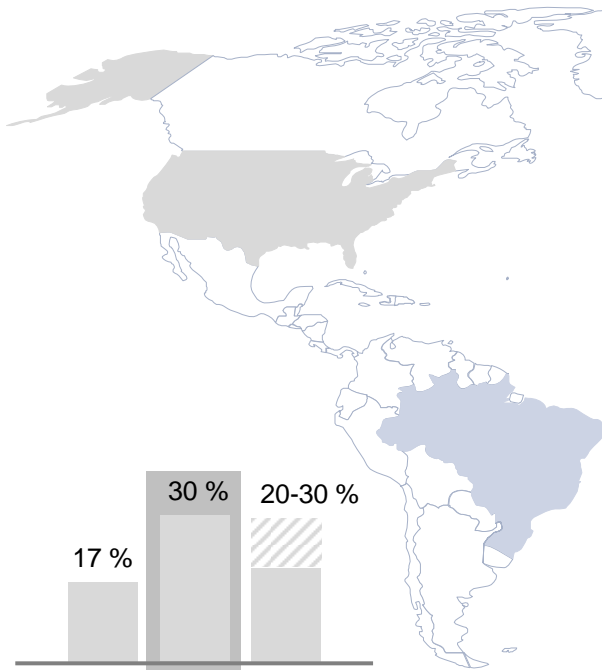
- Entwicklung eines konzernweiten Trainings- und Performance Managements
- Sicherstellen attraktiver und konsistenter Kompensations- und Bonussysteme
- Erhöhung des Anteils von Frauen im Management auf 20 % bis 2020
- Verbesserung der Attraktivität als Arbeitgeber (Employer Branding)



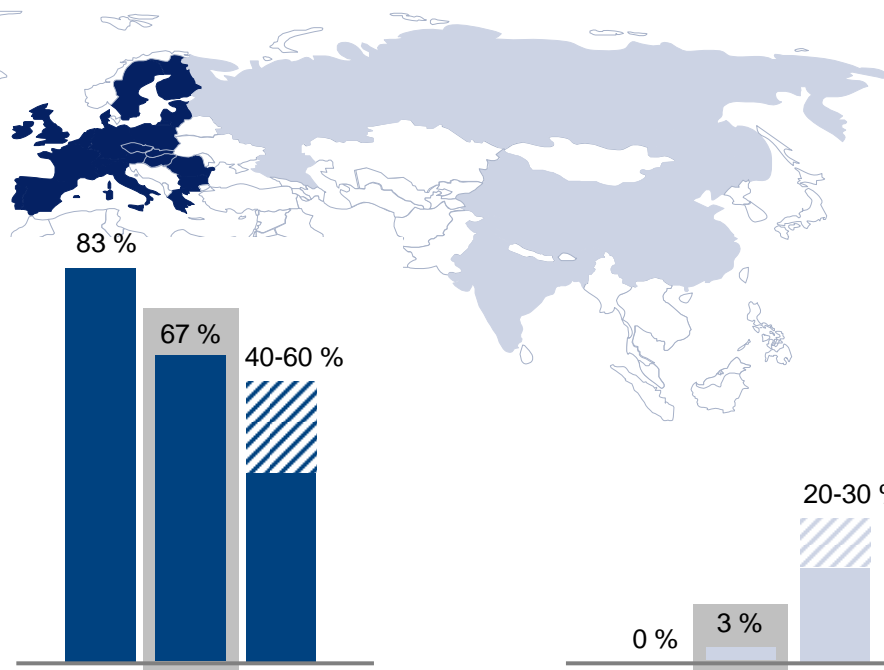


## Indikative Umsatzverteilung nach Industrien





Nordamerika  
CAGR 2010-20: ~15 %



Europa  
CAGR 2010-20: ~8 %

Schwellenländer  
CAGR 2010-20: na

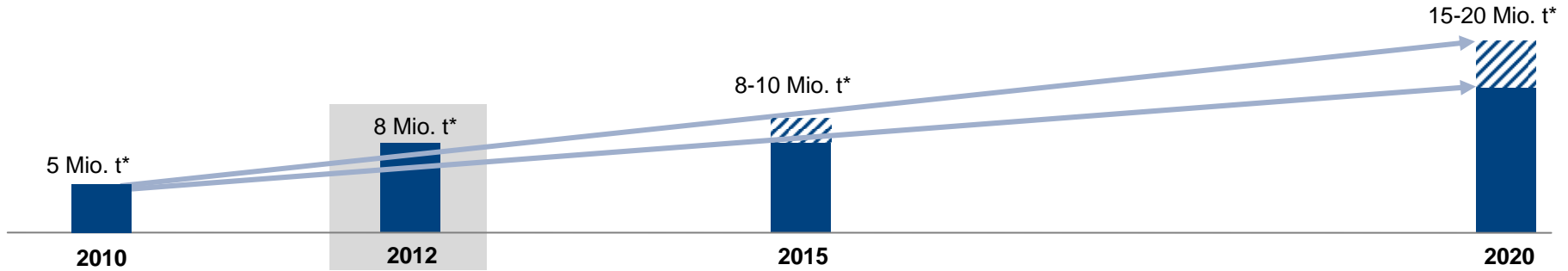


# 03 Zwischenziel für 2015 bereits vorzeitig 2012 erreichbar

Grundlagen schaffen

Beschleunigen

Dynamik halten



- Vorbereitung der Organisation auf starkes Wachstum
- Internationalisierung des Managements
- Vorstoß in Schwellenländer
- Etablierung führender Prozesse

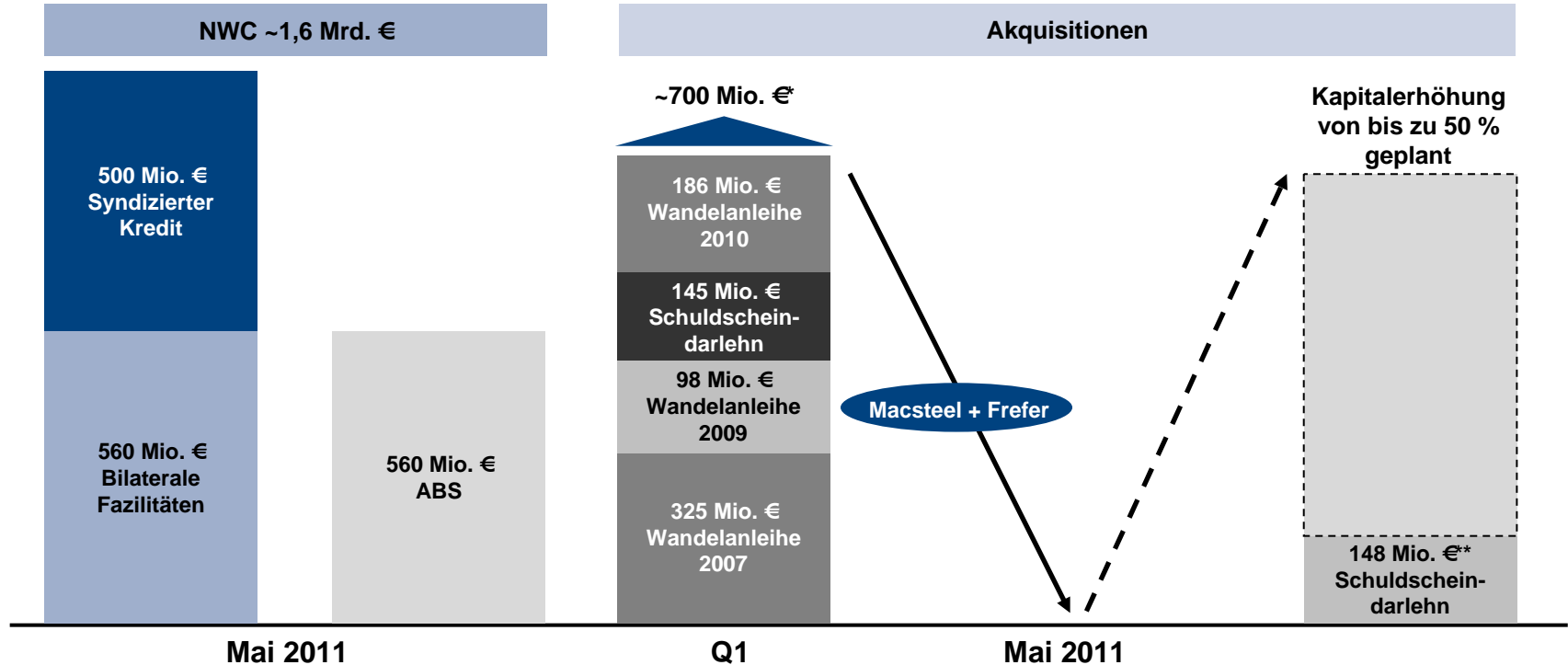
- Wachstumsdynamik erhöhen
- Ausbau des Geschäfts um neue Ankerpunkte speziell in Schwellenländern

- Wachstumsdynamik halten
- Größe und globale Reichweite steuern

\* Absatz



- Kapitalerhöhung von bis zu 50 % des Grundkapitals im Sommer geplant



\* Inkl. Kapitalerhöhung in 2009 und nach Akquisitionen 2010

\*\* Im April/ Mai 2011 begeben



## Punkt 7: Erneuerung der Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen

- Emission von Wandelschuldverschreibungen hat sich sehr bewährt
  - Krisenfestes Finanzierungsinstrument
  - Niedriger Zinssatz
- Die 2010 erteilte Ermächtigung wurde durch Emission im Dezember 2010 teilweise verbraucht
- Verbrauchter Teil wird nun erneuert
- Inhaltlich entspricht die erneuerte Ermächtigung der 2010 erteilten
- Gesamtnennbetrag von bis zu 750 Mio. € möglich
- Options- oder Wandlungsrechte auf insgesamt bis zu 13.300.000 Aktien (d.h. 20 % des heutigen Grundkapitals)



## Punkt 8: Schaffung eines bedingten Kapitals 2011

- Passend zur Ermächtigung gemäß Tagesordnungspunkt 7
- Der durch die Emission 2010 nicht belegte Teil des Bedingten Kapitals 2010 wird aufgehoben
- Dient der Gewährung von Bezugs- und/oder Wandlungsrechten
- Bis zu 13.300.000 Aktien (d.h. 20 % des Grundkapitals)
- Kapital nur erhöht, sofern Wandlungsrechte/Optionen ausgeübt und nicht anderweitig bedient werden
  - Barausgleich
  - Mit erworbenen eigenen Aktien



## Punkt 9: Neue Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss für bestehendes Genehmigtes Kapital 2010

- Bestehendes Genehmigtes Kapital 2010 kann nach der Emission der Wandelschuldverschreibung im Dezember 2010 nicht mehr unter erleichtertem Bezugsrechtsausschluss genutzt werden
- Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss soll analog TOPs 7 und 8 erneuert werden
- Bezugsrechtsausschluss insgesamt begrenzt auf max. 20 % des Grundkapitals (TOPs 7, 8 und 9 zusammen)
- Sollte die für den Sommer geplante Kapitalerhöhung (mit Bezugsrechten) kurzfristig umgesetzt werden können, wird die neue Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss gegenstandslos



## Punkt 10: Billigung des Vergütungssystems der Vorstandsmitglieder

- Vergütungssystem vereinheitlicht und vollständig an die Vorgaben des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) angepasst
- Variable Vergütungskomponenten stärker auf nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet
- Gesamtvergütung steht im angemessenen Verhältnis zu Aufgaben und Leistungen sowie zur Lage der Gesellschaft





Globalisierung



Erster global aufgestellter Multi Metal Distributor

Wachstum



Überdurchschnittlich wachsender Multi Metal Distributor

Geschäfts-  
optimierung



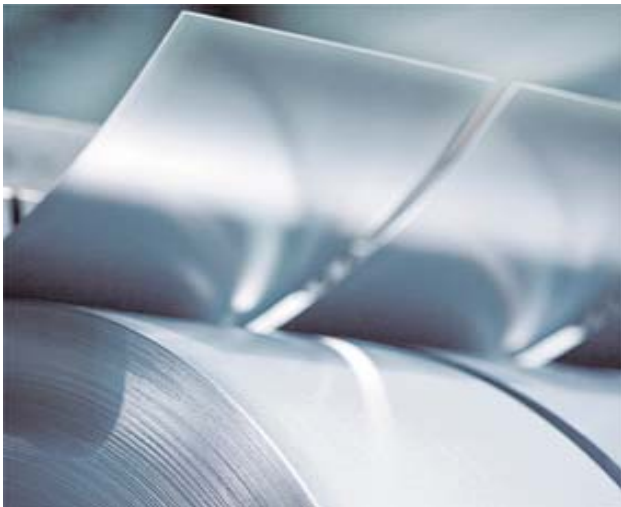
Marktführende Prozesse und Systeme

Management &  
Mitarbeiter



„Best in class“ Management und Mitarbeiter





# Klöckner & Co SE

A Leading Multi Metal Distributor



Gisbert Rühl  
**Vorstandsvorsitzender**

Hauptversammlung 2011

20. Mai 2011



