

**klöckner & co**

multi metal distribution

Klöckner & Co SE

Ordentliche Hauptversammlung  
Am 20. Mai 2011

### **Rede zur Hauptversammlung**

Gisbert Rühl  
Vorstandsvorsitzender der Klöckner & Co SE

Es gilt das gesprochene Wort.  
Sperrfrist 20. Mai 2011, 10:30 Uhr.

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

im Namen des Vorstands und unserer Mitarbeiter begrüße ich Sie sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung Ihrer Klöckner & Co SE hier in Düsseldorf sowie über das Internet. Wir freuen uns sehr, dass Sie heute unserer Einladung gefolgt sind. Ebenso herzlich möchte ich die Aktionärsvertreter, unsere Gäste sowie die Vertreter der Presse und der Banken willkommen heißen. Ihr Erscheinen empfinden wir als Zeichen der Verbundenheit mit dem Unternehmen und möchten uns dafür bedanken.

### **Folie: Agenda**

Im Folgenden werde ich Ihnen zunächst einen Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr 2010 geben. Danach gehe ich auf aktuelle Entwicklungen ein und gebe Ihnen einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2011. Abschließend werde ich Ihnen unsere neue Wachstumsstrategie „Klöckner & Co 2020“ erläutern sowie zu einigen Tagesordnungspunkten Stellung nehmen.

### **Folie: Wir haben unsere Ziele im vergangenen Geschäftsjahr erreicht**

Nachdem wir uns im Geschäftsjahr 2009 überwiegend mit den Auswirkungen der globalen Finanzkrise beschäftigen mussten, ging es im letzten Jahr wieder aufwärts. Wir hatten uns anspruchsvolle Ziele gesetzt und haben diese ausnahmslos erreicht.

Den Umsatz wollten wir im Jahresvergleich um 25 % steigern, erzielt haben wir rund 35 %. Dazu haben selbstverständlich auch die durchgeführten Akquisitionen einen substanziellen Beitrag geleistet. Wir hatten uns vorgenommen, nach einem EBITDA von –68 Mio. € im Jahr 2009 ein EBITDA von über 200 Mio. € zu erwirtschaften; erreicht haben wir 238 Mio. €. Wir wollten das NWC im Verhältnis zum Umsatz unter 20 % halten und haben auch diese Zielsetzung mit 19 % in jedem Quartal erfüllt. Der Verschuldungsgrad sollte 75 % nicht überschreiten, während die Eigenkapitalquote 30 % nicht unterschreiten sollte. Auch diese selbst gesetzten Vorgaben haben wir mit 11 % bzw. 37 % klar eingehalten.

Wir sind darüber hinaus auch in der Lage, wie angestrebt die Zahlung einer Dividende wieder aufzunehmen. Außerdem haben wir gleich im ersten Jahr nach der globalen Finanzkrise den Hebel umgelegt und mit vier Akquisitionen wieder auf Wachstum geschaltet.

Dabei haben sich alle vier im Jahr 2010 erworbenen Unternehmen sehr gut entwickelt. Die bedeutendste Akquisition war sicherlich die Übernahme der Becker Stahl-Service Gruppe in Bönen, über die ich schon anlässlich der Hauptversammlung im letzten Jahr berichtet hatte. Die Becker Stahl-Service Gruppe betreibt den größten und modernsten Stahl Service Center-Standort in Europa und ist mit ihrem Produktprogramm insbesondere auf die Automobilindustrie ausgerichtet. Das Unternehmen hat gleich im ersten Geschäftsjahr unter dem Dach von Klöckner & Co einen hohen Ergebnisbeitrag geliefert und die Erwartungen in jeder Hinsicht übertroffen.

Gleiches gilt für den ebenfalls im Rahmen der letzten Hauptversammlung vorgestellten Erwerb der Bläsi AG in der Schweiz. Das Unternehmen ist in der Zwischenzeit

vollständig in unsere Schweizer Landesgesellschaft integriert worden und leistet einen nachhaltig stabilen Ergebnisbeitrag.

Mit zwei weiteren Akquisitionen in den USA, der Angeles Welding in Kalifornien und Lake Steel in Texas, haben wir unsere nordamerikanischen Aktivitäten weiter verstärkt. Auch diese Akquisitionen haben bisher unsere Erwartungen erfüllt.

### **Folie: Aktienkurs honoriert Wachstumsstrategie und Zielerreichung**

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wie Sie sehen, konnte auch unser Aktienkurs im vergangenen Jahr zulegen – und zwar um 18 %. Der Anstieg lag auf Jahresbasis zwischen dem des DAX und dem des MDAX. Der wesentliche Treiber im letzten Jahr war neben der wirtschaftlichen Erholung die Akquisition von Becker Stahl-Service und unsere Strategie „Klöckner & Co 2020“, die wir im Oktober vorgestellt haben. Mit der Anfang dieses Jahres angekündigten Akquisition von Macsteel Service Centers USA hat die Aktie weiter zulegen können. Insgesamt stieg der Kurs im ersten Quartal nochmals um 13 % an.

Am Tag der Ankündigung der geplanten Kapitalerhöhung hat die übliche technische Reaktion die zwischenzeitlichen Kursanstiege für die beiden abgeschlossenen Akquisitionen von Macsteel und Frefer zunächst wieder abschmelzen lassen. Unabhängig davon sind die Analysten und hoffentlich auch Sie weiterhin von unserer Strategie überzeugt. Von den 29 Analysten, die uns begleiten, empfehlen 28 die Aktie zum Kauf und lediglich einer zum Halten. Dabei liegt der Zielkurs der Analysten mit durchschnittlich 30,41 € deutlich über dem aktuellen Aktienkurs. Wir sind davon überzeugt, mit der Umsetzung unserer Strategie „Klöckner & Co 2020“ die Lücke zumindest zum Teil schließen zu können.

### **Folie: Gewinn- und Verlustrechnung 2010**

Wie Sie der Gewinn- und Verlustrechnung für das Jahr 2010 entnehmen können, haben wir alle Erfolgskennzahlen verbessert. Den Umsatz konnten wir, wie bereits erwähnt, inklusive der Akquisitionen um rund 35 % steigern. Ohne Akquisitionen hätte die Erhöhung rund 20 % betragen. Der Umsatz ist insgesamt aufgrund des höheren Preisniveaus stärker angestiegen als der Absatz, der um 29 % auf rund 5,3 Mio. t verbessert wurde. Den Rohertrag konnten wir aufgrund der guten Preis- und Mengenentwicklung um über 75 % auf 1,14 Mrd. € steigern.

Die Erhöhung des Personalaufwands um rund 10 % war u. a. bedingt durch absatzbezogene höhere Bonuszahlungen im Vertrieb und die Einbeziehung der Akquisitionen. Ohne diese Effekte wäre der Personalaufwand um ca. 6 % gestiegen. Die Erhöhung des sonstigen Aufwands war überwiegend durch die Akquisitionen begründet. Auf gleicher Basis betrüge der Anstieg 4 %. Das EBITDA konnten wir, wie bereits berichtet, von –68 Mio. € um 306 Mio. € auf 238 Mio. € steigern. Noch deutlicher verbessert hat sich, bedingt durch geringere außerordentliche Abschreibungen, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern um 330 Mio. € auf 152 Mio. €. Die Verbesserung des Ergebnisses vor Steuern bewegt sich auf dem gleichen Niveau. Ausgehend von dem Konzernergebnis von 78 Mio. € wollen wir, sofern Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dem zustimmen, eine Dividende von 30 Eurocents pro Aktie ausschütten.

## **Folie: Starke Bilanz als Basis für weiteres Wachstum**

Unsere solide Bilanzstruktur konnten wir auch bei hohen Investitionen in Akquisitionen und starkem Wachstum beibehalten. Wir verfügten zum Jahresende mit 37 % weiterhin über eine für ein Handelshaus komfortable Eigenkapitalquote, auch wenn diese aufgrund der höheren Bilanzsumme niedriger ausfällt als im Vorjahr.

Damit lag unser Eigenkapital deutlich über den langfristigen Vermögenswerten. Eigen- und langfristiges Fremdkapital überstiegen ebenfalls das Anlage- und Umlaufvermögen, ohne Berücksichtigung liquider Mittel. Ein weiteres Zeichen der Solidität ist der geringe Goodwill, der trotz der vielen Akquisitionen nur 9 % des Eigenkapitals ausmachte. Die hohe Liquidität von 935 Mio. € zum Jahresende 2010 hat uns zusätzlichen Handlungsspielraum ermöglicht, den wir für die beiden Akquisitionen Macsteel und Frefer genutzt haben.

## **Folie: Kennzahlen 1. Quartal 2011**

Auch in das neue Geschäftsjahr sind wir gut gestartet. Gegenüber dem ersten Quartal 2010 haben wir den Absatz um rund 27 % und den Umsatz um über 50 % gesteigert. Daran hatten die Akquisitionen des vergangenen Jahres wiederum einen bedeutenden Anteil. Aber auch auf vergleichbarer Basis, also ohne die Zukäufe, konnten wir den Absatz um 12,5 % und den Umsatz um 39,4 % steigern. Dabei haben wir insgesamt von der verbesserten realen Nachfrage und bei der Umsatzentwicklung zusätzlich vom höheren Preisniveau für Stahl- und Metallprodukte profitiert.

Auch beim Rohertrag konnten wir mit einer Steigerung von rund 50 % gegenüber dem Vorjahr spürbar zulegen. Insgesamt haben wir damit das operative Ergebnis gegenüber dem 1. Quartal 2010 mehr als verdreifacht und mit 104 Mio. € das beste Quartalsergebnis seit der Eskalation der weltweiten Finanzkrise Ende 2008 erzielt.

## **Folie: Ausblick**

Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir insgesamt eine Absatz- und Umsatzsteigerung von über 25 %, zu der die getätigten Akquisitionen einen signifikanten Beitrag leisten werden.

Auch für das nächste Jahr gehen wir davon aus, Umsatz und Absatz weiter zu steigern, so dass wir unseren für 2015 avisierten Absatz-Zielkorridor von 8-10 Mio. t voraussichtlich schon 2012 erreichen können. Wir würden damit unseren Umsatz gegenüber dem Krisenjahr 2009 mehr als verdoppeln.

## **Folie: Gezielteres und forciertes Wachstum notwendig**

Gleichwohl dürfen die vollumfängliche Zielerreichung und der positive Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir das Vorkrisenniveau noch nicht wieder erreicht haben. Der Stahlverbrauch in unseren Kernmärkten Europa und Nordamerika liegt noch weit unter dem Spitzenjahr 2007 und es wird noch einige Zeit dauern, bis dieses Niveau wieder erreicht wird. Die Auswirkungen der Finanzkrise auf die Stahl- und Metallindustrie sind damit nachhaltiger als in vielen anderen Industrien. Wir müssen uns daher einerseits auf eine länger dauernde Erholung des Stahlverbrauchs mit erheblichen Überkapazitäten in unseren Kernmärkten

Europa und Nordamerika einstellen und dürfen andererseits die schnelle Erholung und das weiterhin dynamische Wachstum in den Schwellenländern nicht außer Acht lassen.

Unsere beim Börsengang im Jahr 2006 festgelegten Ziele und Maßnahmen mussten wir daher den neuen Gegebenheiten anpassen. Aus diesem Grund haben wir im letzten Jahr eine umfangreiche Bestandsaufnahme durchgeführt und die Ergebnisse intern sowie mit unserem Aufsichtsrat intensiv diskutiert. Im Ergebnis wollen wir unsere Wachstumsstrategie nach vorne hin fokussierter ausrichten, unserem organischen Wachstum mehr Dynamik verleihen, die Ergebnisabhängigkeit von der Stahlpreisentwicklung reduzieren und unsere Personal- und Managemententwicklung verbessern.

### **Folie: Strategie refokussiert auf vier Angriffslinien**

Wir haben daher unsere Strategie refokussiert auf vier Angriffslinien: externe und organische Wachstumsstrategie, Geschäftsoptimierung sowie Personal- und Managemententwicklung.

Im Rahmen der externen Wachstumsstrategie wollen wir zukünftig die Abhängigkeit von dem tendenziell margenschwächeren Geschäft mit der Bauindustrie reduzieren und Unternehmen erwerben, die in höhermargigen Geschäften mit einem höheren Anteil an Anarbeitungs- und Serviceleistungen tätig sind. Wir wollen zudem Akquisitionen tätigen, bei denen die potenziellen Übernahmekandidaten eine gewisse Mindestgröße aufweisen. Darüber hinaus wollen wir unser Service Center-Geschäft weiter ausbauen und den Eintritt in die Schwellenländer vollziehen.

Beim organischen Wachstum richten wir uns darauf ein, dass wir nach den drastischen Nachfrageeinbrüchen in unseren Kernländern in den nächsten Jahren wesentlich stärker um Kunden und Marktanteile kämpfen müssen. Wir haben daher entsprechende Programme zur Stärkung des Kundenfokus und zur Erhöhung des Anteils margenstärkerer Geschäfte aufgelegt. Darüber hinaus wollen wir die Anarbeitungsleistungen für Industriekunden ausbauen und unzureichend oder nicht abgedeckte Regionen innerhalb unserer bestehenden Märkte stärker in unser Distributionsnetzwerk einbinden.

Im Rahmen der Geschäftsoptimierung wollen wir unsere Produktstrategie weiterentwickeln und Größenvorteile im Einkauf weiter ausbauen, unser Lagermanagement und unser Distributionsnetzwerk weiter optimieren sowie die Implementierung branchenführender Systeme und Prozesse fortsetzen.

Bei der Personal- und Managemententwicklung war ein grundlegender Neuanfang erforderlich. Zwischenzeitlich sind wir hier mit großen Schritten vorangekommen. Wir werden in diesem Jahr nach einem konzernweit angelegten Management Review erstmals einen vollständigen Überblick über unsere Potenzialträger auf den ersten drei Ebenen unterhalb des Vorstands erhalten. Darauf werden wir sämtliche weiterführende Maßnahmen aufsetzen.

Dazu gehört bei uns auch die Förderung von Frauen im Management, und zwar nicht weil wir uns aufgrund der öffentlichen Diskussionen dazu gezwungen fühlen, sondern aus Überzeugung. Im Rahmen der Initiative „Women in Management@Klöckner“

haben wir uns vorgenommen, bis zum Jahr 2020 einen Frauenanteil von 20 % im Management ausgehend von aktuell 8 % zu erreichen. In der zumindest bisher in besonderem Maße von Männern dominierten Stahlbranche ist dies durchaus ambitioniert, auch wenn Unternehmen aus anderen, allgemein als attraktiver angesehenen Branchen höhere Anteile anstreben.

Wir wollen mit der Erhöhung des Anteils von Frauen im Management unsere Fähigkeiten erweitern und uns auch hier von Wettbewerbern absetzen. Dabei gilt der klare Grundsatz, Frauen nicht einseitig zu bevorzugen, sondern es Frauen zu ermöglichen, Karrierechancen besser wahrzunehmen als bisher. Auch die vorgeschlagene Wahl von Frau Stars in unseren Aufsichtsrat wird dazu beitragen, diesen Prozess voranzutreiben. Ich freue mich bereits heute auf die zukünftige Zusammenarbeit.

Wo stehen wir bei der Umsetzung der Strategie „Klöckner & Co 2020“, was haben wir erreicht und wie geht es weiter? Betrachten wir zunächst die Ergebnisse unserer externen Wachstumsstrategie.

### **Folie: 24 Akquisitionen seit dem Börsengang, bereits 2 in 2011**

Seit unserem Börsengang im Jahr 2006 haben wir 24 Unternehmen übernommen, wobei der Fokus in den letzten Jahren zunehmend auf die Größe und weniger auf die Anzahl gelegt wurde. Dabei kommt den beiden in diesem Jahr übernommenen Unternehmen Macsteel Service Centers USA und Frefer in Brasilien eine besondere Bedeutung zu. Nach der Übernahme von Becker Stahl-Service bringen uns diese beiden Akquisitionen einen deutlichen Schritt weiter in Richtung eines wertschöpfungsintensiveren, höhermargigen und stabileren Produktportfolios. Zusätzlich vollziehen wir damit den Einstieg in die wachstumsstarken Schwellenländer.

Im Folgenden möchte ich daher auf Macsteel und Frefer näher eingehen.

### **Folie: Überblick Macsteel**

Macsteel ist mit ca. 1.200 Mitarbeitern an 30 Standorten eines der führenden Flachstahl Service Center-Unternehmen in den USA. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über jeweils einen Standort in Mexiko und Puerto Rico. Der erwartete Umsatz im laufenden Geschäftsjahr beträgt 1,8 Mrd. US-Dollar bei einem Absatz von rund 1,5 Mio. t. Macsteel hat damit eine vergleichbare Größe wie unsere nordamerikanische Landesgesellschaft Namasco.

Die Kunden von Macsteel kommen im Wesentlichen aus dem anarbeitungsintensiven Industriekunden-Segment. Hauptkundengruppen sind die Transportindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Öl & Gas, Landwirtschaft, Weiße Ware, Baumaschinen und Bergbau. Angeboten werden umfangreiche Anarbeitungsdienstleistungen wie zum Beispiel Quer- und Längsteilen, Brenn-/Laser- und Plasmaschneiden sowie Wärmebehandlung.

Der Kaufpreis beträgt maximal 660 Mio. US-Dollar. Zusammen mit den übernommenen Schulden in Höhe von 258 Mio. US-Dollar beträgt das Transaktionsvolumen damit 918 Mio. US-Dollar. Dies entspricht dem rund Siebenfachen des erwarteten operativen Jahresgewinns vor Synergien für das Jahr 2011. Sollte das operative Ergebnis des laufenden Jahres unterhalb von 120 Mio. US-Dollar liegen, reduziert sich der

Kaufpreis um bis zu 60 Mio. US-Dollar. Die Konsolidierung erfolgte zum 1. Mai 2011. Die Transaktion wirkt sich sofort Ergebnis steigernd aus, auch weil keine nennenswerten Integrationskosten erwartet werden. Die erwarteten jährlichen Kostensynergien, insbesondere im Einkauf und in der Administration, liegen im unteren zweistelligen Millionenbereich.

### **Folie: Macsteel passt perfekt zu Namasco**

Durch die Übernahme von Macsteel sind wir zum drittgrößten Stahl- und Metaldistributor in den USA aufgestiegen. Ausschließlich auf Stahl bezogen sind wir die Nummer zwei im nordamerikanischen Markt. Dabei ergänzen sich Namasco und Macsteel aufgrund der komplementären geographischen Reichweite, Kundenabdeckung und Produktpalette in herausragender Weise. Gemeinsam mit dem Know-how und den Kundenbeziehungen von Becker Stahl-Service ergibt sich zudem das Potenzial, in der US-Automobilbranche zunächst mit dem Fokus auf europäische Premium-Hersteller Fuß zu fassen.

Der für das laufende Jahr erwartete Umsatz von über 3 Mrd. US-Dollar entspricht etwa 30 % unseres Gesamtumsatzes, womit unsere US-Gesellschaft zur größten Landesgesellschaft innerhalb des Klöckner & Co-Konzerns aufsteigt.

### **Folie: Überblick Frefer**

Während Macsteel aufgrund der Größe für uns eine besondere Bedeutung hat, haben wir mit Frefer den Eintritt in die wachstumsstarken Schwellenländer geschafft. Frefer ist mit 14 Standorten und rund 360 Mitarbeitern der drittgrößte unabhängige Stahl- und Metaldistributor in Brasilien. Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir – bei einem Absatz von mehr als 200.000 t – einen Umsatz von 400 Mio. BRL. Dies entspricht etwa 170 Mio. €.

Frefer verfügt über einen breiten und diversifizierten Kundenstamm. Hauptprodukte sind Flachstahl und Bleche für den Maschinen- und Anlagenbau, die Bauindustrie, den Automobilbau und kleinere lokale Händler. Angeboten werden umfangreiche Anarbeitungsdienstleistungen wie zum Beispiel Quer- und Längsteilen sowie Plasmaschneiden.

Die Übernahme von 70 % des Unternehmens erfolgt u. a. im Zuge einer Kapitalerhöhung. Der Kaufpreis beläuft sich auf 183,5 Mio. BRL, entsprechend rd. 80 Mio. €. Inklusive der übernommenen Schulden beträgt das Transaktionsvolumen 258 Mio. BRL, also rd. 110 Mio. €. Dies entspricht in etwa dem 6,5-fachen des operativen Jahresgewinns über den Planungshorizont von fünf Jahren. Nach Ablauf von fünf Jahren haben wir die Möglichkeit, Frefer vollständig zu übernehmen.

### **Folie: Macsteel und Frefer passen perfekt zur Strategie „Klöckner & Co 2020“**

Beide Akquisitionen erfüllen sämtliche Kriterien unserer externen Wachstumsstrategie. Unsere Abhängigkeit von der Bauindustrie wird weiter reduziert, die Profitabilität liegt über dem Gruppendurchschnitt bei einer aufgrund der höheren Wertschöpfung geringeren Ergebnisvolatilität. Die Bewertungen für beide Unternehmen sind vergleichsweise attraktiv und es wird bereits im laufenden Jahr ein positiver Ergebnisbeitrag erwartet. Darüber hinaus werden auch die Größenanforderungen eindeutig

erfüllt, das Service Center-Geschäft ausgebaut und mit Frefer der Einstieg in die Schwellenländer vollzogen.

### **Folie: Veränderter Kundenmix führt zu höheren und stabileren Margen**

Die mit den Akquisitionen der letzten zwei Jahre maßgeblich vorangetriebene Transformation wird besonders deutlich, wenn wir den veränderten Umsatzanteil von Branchen mit höhermargigem und stabilerem Geschäft betrachten. Dieser wird von 36 % im Jahre 2008 um fast 10 %-Punkte auf über 45 % im Jahre 2012 steigen. Gleichzeitig sinkt unsere Abhängigkeit von der Bauindustrie von 42 % auf 36 %.

### **Folie: Akquisitionen diversifizieren weltweite Umsatzverteilung**

Die Akquisitionen Macsteel und Frefer sorgen unmittelbar für ein global besser ausbalanciertes Portfolio. In den USA haben wir damit bereits unsere Zielsetzung für einen Umsatzanteil dieser Region von 20 % bis 30 % innerhalb der Klöckner & Co-Gruppe erreicht. Der Umsatzanteil der europäischen Aktivitäten bewegt sich in Richtung des Zielkorridors von 40 % bis 60 %. In den Schwellenländern haben wir eine erste Basis geschaffen. Wir werden unsere Anstrengungen hier jetzt weiter erhöhen, insbesondere im Hinblick auf die Marktchancen in Südostasien.

### **Folie: Zwischenziel 2015 bereits vorzeitig 2012 erreichbar**

Dank der konsequenten Umsetzung unserer Strategie können wir unser angestrebtes Wachstumsziel für das Jahr 2015 mit einem erwarteten Absatz von mindestens 8 Mio. t aller Voraussicht nach schon im nächsten Jahr erreichen. Damit sind wir auf dem besten Weg, auch die bis zum Jahr 2020 angestrebte nochmalige Verdoppelung des Absatzes auf 15 bis 20 Mio. t zum geplanten Zeitpunkt zu realisieren.

### **Folie: Ausreichender Finanzierungsspielraum für organisches Wachstum, aber Mittel für Akquisitionen müssen aufgefüllt werden**

Um diese aus unserer Sicht sehr anspruchsvollen Ziele umsetzen zu können, benötigen wir einen ausreichend großen finanziellen Spielraum. Für die Finanzierung des organischen Wachstums steht uns dieser weiterhin mit 1,6 Mrd. € uneingeschränkt zur Verfügung. Die Mittel für Akquisitionen haben wir mit dem Erwerb von Macsteel und Frefer allerdings nahezu aufgebraucht. Typischerweise finanzieren wir Akquisitionen mit einem Mix aus Eigen- und Fremdkapital. Die Basis bildet dabei aber immer eine ausreichende Eigenkapitalausstattung; dies gilt insbesondere solange die globale Finanzkrise noch nicht überwunden ist.

Wir planen daher in Kürze eine Bezugsrechts-Kapitalerhöhung, bei der bis zu 50 % neue Aktien ausgegeben werden. Für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre bedeutet dies, dass Sie Bezugsrechte auf die neuen Aktien erhalten werden. Diese Bezugsrechte können Sie ausüben oder über die Börse veräußern. Der Bezugspreis liegt üblicherweise unter dem aktuellen Kurs der Aktie. Durch den Wert des Bezugsrechts werden Sie wirtschaftlich gleichgestellt, unabhängig davon, wie hoch der Abschlag für die neuen Aktien bei der Kapitalerhöhung ausfallen wird. Entweder veräußern Sie das Bezugsrecht und erhalten den Wert des Bezugsrechts gutgeschrieben oder, und das hoffe ich natürlich, Sie üben Ihr Bezugsrecht aus und erhalten neue Aktien zu



einem vergünstigten Preis. Die neuen Aktien sind in gleicher Weise dividendenberechtigt wie die alten Aktien.

Die Kapitalerhöhung wird ab der offiziellen Ankündigung ca. drei Wochen in Anspruch nehmen. Ein konkretes Datum kann ich Ihnen heute noch nicht nennen. Wir wollen aber das Zeitfenster bis Ende Juli nutzen, sofern die Kapitalmärkte stabil bleiben und unsere Aktie nicht spürbar weiter nachgibt. Um es klar zu sagen: Wir halten den Zeitpunkt für eine Kapitalerhöhung grundsätzlich für günstig. Wir sind aber nicht gezwungen, sie zum jetzigen Zeitpunkt durchführen zu müssen.

### **Erläuterungen zu den Tagesordnungspunkten**

Bevor ich zur Zusammenfassung meines Vortrags komme, möchte ich Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, noch einige Erläuterungen zu ausgewählten Punkten der heutigen Tagesordnung geben.

Ich werde mich dabei auf die Tagesordnungspunkte 7 bis 10 konzentrieren. Dies sind die Erneuerung der Ermächtigungen zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen inklusive des zugehörigen bedingten Kapitals, die Erneuerung der Ermächtigungen zum Bezugsrechtsausschluss sowie die Billigung des Vergütungssystems.

#### **Folie: TOP 7**

Im Zusammenhang mit dem Tagesordnungspunkt 7 möchte ich zunächst nochmals kurz über die 2010 erfolgte Emission einer Wandelschuldverschreibung berichten. Im Dezember 2010 haben wir unter Ausschluss des Bezugsrechts eine Wandelschuldverschreibung mit einem Volumen von insgesamt 186,2 Mio. € und einem Kupon von 2,5 % p. a. bei institutionellen Investoren platziert. Dieser Ausschluss des Bezugsrechts war aktienrechtlich zulässig, weil der Ausgabepreis den theoretischen Marktwert jedenfalls nicht wesentlich unterschritt und die maximale Zahl der für die Bedienung der Wandlungsrechte erforderlichen neuen Aktien weniger als 10 % des Grundkapitals betrug. Die zeitnahe Nutzung der im Dezember 2010 günstigen Kapitalmarktbedingungen war nur auf diesem Wege möglich. Die Erlöse aus dieser Emission dienen u. a. der Fortsetzung unserer Wachstumsstrategie „Klöckner & Co 2020“.

Durch diese Emission haben wir die von der Hauptversammlung im Mai 2010 erteilte Ermächtigung zu wesentlichen Teilen ausgenutzt. Die noch bestehenden Ermächtigungsteile aus dem Jahr 2010 sind für uns praktisch nicht mehr flexibel nutzbar.

Weil es aus unserer Sicht von hoher Wichtigkeit ist, dass wir auch in Zukunft bei Bedarf flexibel und schnell auf diese attraktive Form der Finanzierung zurückgreifen können, schlagen wir Ihnen unter Tagesordnungspunkt 7 eine neue Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen vor.

Inhaltlich entspricht die Ermächtigung weitestgehend einer Erneuerung derjenigen aus dem Vorjahr.

## **Folie: TOP 8**

Das unter Tagesordnungspunkt 8 vorgeschlagene bedingte Kapital 2011 stellt sicher, dass die Gesellschaft im Falle der Ausgabe einer Wandelschuldverschreibung auf Basis der Ermächtigung unter Tagesordnungspunkt 7 anschließend auch in der Lage ist, die gegebenenfalls erforderlichen neuen Aktien zu liefern.

## **Folie: TOP 9**

Aufgrund der Anrechnung führte die eben beschriebene Emission der Wandelanleihe im letzten Jahr dazu, dass auch bzgl. des Genehmigten Kapitals z. B. ein vereinfachter Bezugsrechtsausschluss nicht mehr möglich war.

Der unter Tagesordnungspunkt 9 vorgeschlagene Beschluss erneuert die entsprechende Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss. Ich möchte an dieser Stelle allerdings darauf hinweisen, dass dieser Beschlussgegenstand praktisch bedeutungslos wird, wenn wir – wie geplant – das genehmigte Kapital in den nächsten Wochen vollständig ausnutzen und 50 % neue Aktien mit Bezugsrecht ausgeben.

Dies war zum Zeitpunkt des Beschlusses der heutigen Tagesordnung allerdings noch nicht absehbar. Sollten wir die Kapitalerhöhung erfolgreich in vollem Umfang platzieren, werden wir diesen Beschluss selbstverständlich auch nicht mehr beim Handelsregister anmelden.

## **Folie: TOP 10**

Unter Tagesordnungspunkt 10 schlagen wir Ihnen vor, das Vergütungssystem der Vorstandsmitglieder zu billigen.

Wie Herr Professor Vogel eben bereits ausgeführt hat, haben wir unser Vergütungssystem vereinheitlicht und vollständig an die Vorgaben des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) angepasst. Die variablen Vergütungskomponenten sind mehrheitlich auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet.

Die Angemessenheit unseres Vergütungssystems ergibt sich u.a. aus dem Vergleich mit anderen MDAX-Unternehmen. Hier liegt Klöckner & Co bei der Vergütung jedes einzelnen Vorstandsmitglieds im Mittelfeld. Durch den zahlenmäßig kleinen Vorstand bleiben die Gesamtkosten zudem erheblich unter dem Durchschnitt vergleichbarer Unternehmen.

## **Folie: „Klöckner & Co 2020“**

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir sind mit den dargestellten Strategien und Maßnahmen auf dem besten Weg, Klöckner & Co zum ersten wirklich global aufgestellten Stahl- und Metaldistributor zu entwickeln und mit marktführenden Prozessen und Systemen sowie "best in class"-Mitarbeitern auf allen Ebenen – wie bisher – schneller zu wachsen als der Wettbewerb. Wir werden auf dieser Basis weiterhin hart für eine wachstumsstarke profitable Zukunft Ihres Unternehmens arbeiten, was sich auch in der Kursentwicklung der Klöckner & Co-Aktie niederschlagen sollte. Dies ist selbstverständlich nicht nur von uns abhängig, sondern auch von der zukünftigen

tigen Entwicklung der Weltwirtschaft und deren Überwindung der globalen Finanzkrise. Seien Sie gewiss, dass wir von unserer Seite weiterhin alles tun werden, um Ihr Vertrauen zu rechtfertigen.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und Ihre Unterstützung. Wir freuen uns nun auf die Beantwortung Ihrer Fragen.