

klöckner & co

multi metal distribution

Klöckner & Co SE

Ordentliche Hauptversammlung
Am 25. Mai 2012

Rede zur Hauptversammlung

Gisbert Rühl
Vorstandsvorsitzender der Klöckner & Co SE

Es gilt das gesprochene Wort.
Sperrfrist 25. Mai 2012, 10:30 Uhr.

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich begrüße Sie, auch im Namen des Vorstands und unserer Mitarbeiter, sehr herzlich zur 6. ordentlichen Hauptversammlung der Klöckner & Co SE hier in Düsseldorf. Ebenso herzlich möchte ich die Aktionärsvertreter, unsere Gäste, die Vertreter der Medien und der Banken sowie unsere Belegschaftsvertreter willkommen heißen. Ihr Erscheinen empfinden wir als Zeichen der Verbundenheit mit dem Unternehmen und möchten uns dafür bedanken. Ich begrüße darüber hinaus auch diejenigen, die meine Ausführungen über das Internet verfolgen.

Hinter uns liegt, wie in der Stahlbranche fast schon üblich, wieder einmal ein sehr bewegtes Jahr, in dem wir vieles, aber leider nicht alles erreicht haben, was wir uns vorgenommen hatten.

Folie: Wachstumsziele erreicht, Ergebnis geprägt durch Konjunktur im zweiten Halbjahr

Wir hatten uns vorgenommen, den Absatz im Wesentlichen durch externes Wachstum, also durch Akquisitionen, um mehr als 25 % zu steigern, erreicht haben wir 25,4 %. Den Umsatz wollten wir zusätzlich unterstützt durch ein höheres Stahlpreisniveau um über 35 % steigern, erreicht haben wir 36,5 %.

Neben den Wachstumszielen wollten wir vor allem unsere Bilanzrelationen weiter auf einem stabilen und soliden Niveau halten. Auch dieses Ziel haben wir – unterstützt durch die Kapitalerhöhung im Juni letzten Jahres – erreicht. Die Nettofinanzverbindlichkeiten haben wir zum Jahresende unter 500 Mio. € auf 471 Mio. € gesenkt. Analog dazu haben wir das Gearing, also das Verhältnis von Nettobarverschuldung zum bereinigten Eigenkapital, mit 29 % deutlich unter unserem Maximalwert von 75 % gehalten. Auch die Eigenkapitalquote ist mit 39 % sehr solide und klar über unserem Minimalwert von 30 %.

Ein wesentliches Ziel haben wir jedoch nicht erreicht, und das ist das Ergebnisziel. Wir hatten uns vorgenommen, das EBITDA, also das operative Ergebnis, über das Vorjahresniveau von 238 Mio. € zu steigern. Dieses Ziel haben wir mit einem EBITDA von 217 Mio. € um knapp 9 % verfehlt, ...

Folie: Schnelle Reaktion auf die konjunkturbedingt nachlassende Ergebnisentwicklung

... obwohl wir mit viel Schwung und einem EBITDA in Höhe von 104 Mio. €, und damit fast auf Rekordniveau, in das Jahr gestartet sind. Alle wesentlichen ökonomischen Indikatoren zeigten Anfang des letzten Jahres nach oben, und es schienen diejenigen Recht zu behalten, die davon ausgingen, dass es nach dem Einbruch durch die globale Finanzkrise mit einer V-Kurve wieder aufwärts geht. Auch im zweiten Quartal 2011 hat sich die Konjunktur weiterhin gut entwickelt. Unser Ergebnis lag mit 62 Mio. € zwar deutlich unter dem des ersten Quartals; allerdings waren hier Bestandsabwertungen aufgrund einer erwarteten negativen Stahlpreisentwicklung für das dritte Quartal in Höhe von 15 Mio. € enthalten. Bereinigt um diese Abwertungen lag das EBITDA für das 2. Quartal mit 77 Mio. € immer noch auf einem hohen Niveau.

Wir haben dieses insgesamt positive Umfeld genutzt, um Wachstumsoptionen wahrzunehmen und unsere Bilanz für zukünftige Chancen zu stärken. So haben wir mit der im April vollzogenen Übernahme von Macsteel in den USA unsere bisher größte Akquisition seit dem Börsengang im Jahr 2006 durchgeführt. Gleichzeitig sind wir damit zum drittgrößten Stahlservice und -distributionsunternehmen in Nordamerika aufgestiegen. Auch der im Rahmen unserer Strategie „Klöckner & Co 2020“ angestrebte Eintritt in die wachstumsstarken Schwellenländer wurde mit der Übernahme einer Mehrheit an Frefer in Brasilien vollzogen.

Im Juni 2011 haben wir dann, sozusagen als Abschluss eines erfolgreichen ersten Halbjahres, eine Kapitalerhöhung mit einem Netto-Emissionsvolumen in Höhe von 516 Mio. € platziert.

Im Sommer kam dann die Kehrtwende. Die durch den Kollaps von Lehman eskalierende Bankenkrise hatte sich – vor allem in Europa – zu einer Staatsschuldenkrise entwickelt. Die Kapitalmärkte brachen erneut ein und die Unsicherheit kehrte zurück. Unsere nach den Einbrüchen in 2009 ohnehin viel sensibleren Kunden kauften nur auf Sicht und waren sehr preissensitiv. Im Zuge dessen sank unser EBITDA auf 37 Mio. € im dritten und auf nur noch 14 Mio. € im vierten Quartal.

Während viele Marktteilnehmer zum damaligen Zeitpunkt davon ausgingen, dass es sich nur um eine Wachstumsdelle handeln würde, waren wir skeptischer. Wir befürchteten, dass der Einbruch der Kapitalmärkte und die eskalierenden Staatsschulden – vor allem in den europäischen Peripherieländern – die Konjunktorentwicklung nachhaltig belasten würden. Dementsprechend haben wir bereits im September letzten Jahres erneut ein umfangreiches Programm zur Steigerung der Profitabilität aufgesetzt. Zielsetzung dieses Programms, auf das ich später noch detaillierter eingehen werde, ist die Verbesserung der EBITDA-Marge um einen Prozentpunkt, was in etwa 70 Mio. € entspricht.

Auch wenn wir mit der frühzeitigen Initiierung des Programms den Margenverfall nicht stoppen, sondern nur abschwächen konnten, waren wir im ersten Quartal des laufenden Jahres in der Lage, die Ergebnisentwicklung mit einem EBITDA von 45 Mio. € zumindest wieder umzukehren.

Folie: Aktienkurs ab dem zweiten Halbjahr geprägt von unsicherem Marktumfeld

Die negative Entwicklung im zweiten Halbjahr des letzten Jahres spiegelt sich auch im Kursverlauf unserer Aktie wider. Während die Akquisitionen und die Kapitalerhöhung im ersten Halbjahr positiv aufgenommen wurden, kam die Klöckner-Aktie mit dem Einbruch der Kapitalmärkte im Juli/August des vergangenen Jahres massiv unter Druck. Wie in den vergangenen Jahren reagiert die Klöckner-Aktie als zyklischer Wert überproportional stark auf solche exogenen Verwerfungen. Der Kursrückgang von rund 50 % war deutlicher als der des DAX[®] und MDAX[®], allerdings in etwa auf dem Niveau des Bloomberg-Indexes für die Stahlbranche.

Selbstverständlich ist diese Entwicklung für uns alle sehr enttäuschend. Es ist auch kein Trost, wenn man bedenkt, dass die Klöckner-Aktie auf diesem Niveau deutlich unterbewertet ist und damit Aufwärtspotential hat. So liegt die Marktkapitalisierung derzeit unter 50 % des Buchwertes und unterhalb des Liquidationswertes.

Daraus kann man aber leider nicht ableiten, dass sich die Klöckner-Aktie in nächster Zeit wieder positiver entwickelt. Auch kann ich Ihnen nicht versprechen, dass sich die Beiträge aus dem Maßnahmenprogramm zur Steigerung der Profitabilität kurzfristig im Kurs widerspiegeln werden. Die Entwicklung an den Aktienmärkten wird insbesondere derzeit – und bei zyklischen Werten wie Klöckner ohnehin – nicht nur, aber weitgehend von Makrothemen getrieben.

Dennoch ist sich der Großteil der Analysten einig, dass die Aktie auf dem aktuellen Kursniveau zu niedrig bewertet ist. Selbst diejenigen, die neutral sind oder einen Verkauf empfehlen, vermissen lediglich eine kurzfristige Aufhellung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa und zweifeln nicht an der Substanz, ...

Folie: Konzernergebnis leicht positiv in 2011

... auch wenn wir das Jahr 2011 nur mit einem leicht positiven Konzernergebnis von 10 Mio. € abschließen konnten. Den Umsatz haben wir, wie eingangs erwähnt, um 36,5 % gesteigert. Deutlich gesunken ist hingegen die Rohertragsmarge, von 21,9 % auf 18,5 %. Dadurch lag der Rohertrag und das EBITDA – trotz des höheren Umsatzes – unterhalb des Vorjahres. Der Personalaufwand von 588 Mio. € sowie die sonstigen betrieblichen Aufwendungen von 562 Mio. € sind maßgeblich durch die Akquisitionen gestiegen.

Auch wenn das EBITDA mit 217 Mio. € lediglich um gut 20 Mio. € unter dem des Vorjahres liegt, beträgt die Differenz zum Konzernergebnis des Vorjahres rund 70 Mio. €. Dies liegt u.a. an planmäßig höheren Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Verbindung mit den Akquisitionen. Dadurch fielen die Abschreibungen mit 106 Mio. € um 20 Mio. € höher aus als noch im letzten Jahr. Auch das Finanzergebnis lag mit –84 Mio. € aufgrund der Mittelverwendung für die Akquisitionen über dem des Vorjahres von –68 Mio. €. Darüber hinaus hatten wir in diesem Jahr keine positiven Steuereffekte und zusätzlich konnten bei dem derzeitigen Ausblick Verlustvorträge nicht angesetzt werden.

Das verbleibende Konzernergebnis von 10 Mio. € ermöglicht leider nicht die Auszahlung einer angemessenen Dividende. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen daher unter Tagesordnungspunkt 4 vor, den Konzernüberschuss vollständig in die Gewinnrücklagen einzustellen. Auch dies ist sicherlich für uns alle eine enttäuschende Entwicklung, nachdem wir erst im letzten Jahr die Dividendenfähigkeit wiederhergestellt hatten. Ich bitte aber um Ihr Verständnis, dass wir nicht für eine Dividendenausschüttung die Substanz angreifen wollen.

Folie: Starke Bilanz

Gerade vor dem Hintergrund der globalen Unsicherheiten wollen wir auf jeden Fall unsere starken Bilanzstrukturen erhalten. Wie eingangs erwähnt, verfügen wir über eine Eigenkapitalquote von 39 %, die für einen Distributor mit entsprechendem Net-Working-Capital-Bedarf überaus solide ist.

Die Nettobarverschuldung in Höhe von 471 Mio. € lag im Verhältnis zum Eigenkapital von 1,8 Mrd. € bei 26 %, und im Verhältnis zum bereinigten Eigenkapital bei 29 %. Damit ist die goldene Bilanzregel in ihrer engeren und sogar ihrer erweiterten Form zur Gänze erfüllt. Das Eigenkapital überdeckt deutlich die langfristigen Vermögens-

werte und Eigenkapital plus langfristige Schulden überdecken zusätzlich die Vorräte. Die Bilanzsumme ist insgesamt durch die Akquisitionen deutlich von 3,5 Mrd. € auf 4,7 Mrd. € gestiegen.

Folie: Ausgewogenes Fälligkeitsprofil mit ausreichend Spielraum

Unsere Bilanz steht aber nicht nur strukturell gut da, sondern die Schuldenseite ist auch ausgewogen finanziert. Insgesamt verfügen wir über etwas mehr als 2,6 Mrd. € unterschiedlichster Kreditfazilitäten, von denen wir aktuell rund 1,5 Mrd. € in Anspruch genommen haben. Demgegenüber betrug die vorhandene Liquidität zum Ende des ersten Quartals 2012 937 Mio. €. Entsprechend lag die Nettobarverschuldung zum Ende des ersten Quartals bei 573 Mio. €. Der Anstieg im ersten Quartal beruht auf der üblichen saisonalen Belegung des Geschäfts nach dem Winter mit erhöhter Net-Working-Capital-Anforderung. Damit liegt das Gearing mit 35 % zwar über dem Jahresendwert, aber noch weit unterhalb der Schwelle von 75 %.

Insgesamt verfügen wir mit diesen Finanzierungsinstrumenten über genügend Spielraum, um weiteres Wachstum zu finanzieren oder einen tiefer gehenden Konjunkturabschwung ohne Probleme zu überstehen.

Die Kreditfazilitäten sind breit über viele Instrumente gestreut und verfügen über eine durchschnittliche Fälligkeit von drei Jahren, ohne Berücksichtigung der im Juli fälligen Wandelanleihe. Diese Anleihe in Höhe von 325 Mio. € werden wir aus den Barmitteln begleichen. Eine Anschlussfinanzierung ist aktuell nicht vorgesehen.

Folie: Finanzkennzahlen Q1 2012 im Vergleich zum Vorjahr und zum Q4 2011

Bevor ich auf den Ausblick für das laufende Geschäftsjahr und das zweite Quartal eingehe, möchte ich kurz über die Entwicklung im ersten Quartal dieses Jahres berichten. Auch im ersten Quartal konnten wir noch deutlich vom Basiseffekt durch die Akquisitionen profitieren, die im zweiten Quartal des Vorjahres konsolidiert wurden. Der Umsatz stieg dadurch um 22,6 %. An das im Vorjahr durch erhebliche Lagergewinne geprägte EBITDA von 104 Mio. € konnten wir aufgrund des Konjunkturabschwungs in Europa mit 45 Mio. € erwartungsgemäß nicht anknüpfen.

Im Vergleich zum vierten Quartal 2011 haben wir allerdings den Umsatz vor allem durch einen deutlichen Anstieg in den USA organisch um 11,8 % gesteigert. Auch die Verdreifachung des EBITDA kommt im Wesentlichen aus den USA und durch erste Effekte aus der Umsetzung unseres Profitabilitätssteigerungsprogramms.

Folie: Wesentliche Fortschritte beim Profitabilitätssteigerungsprogramm in Q1 2012

Diese Effekte resultieren primär aus dem bereits vollzogenen Abbau der Hälfte von insgesamt 800 Arbeitsplätzen. Ich möchte mich an dieser Stelle ausdrücklich bei unseren Mitarbeitern und Belegschaftsvertretern für ihr Verständnis und die Unterstützung bei der Umsetzung dieser Maßnahme bedanken.

Im Rahmen der Maßnahmen zur Bereinigung des Produktportfolios ziehen wir uns aus dem Großkundenträgersgeschäft in Deutschland und den Niederlanden zurück. In

diesem hart umkämpften Geschäft können wir kaum Anarbeitungsleistungen anbieten und erzielen daher nur geringe Margen.

In Spanien hat sich das Marktumfeld in diesem Jahr weiter verschlechtert. Mittlerweile liegt der Stahlverbrauch um mehr als 50 % unter dem Vorkrisenniveau. Wir haben uns daher entschlossen, die bereits eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen weiter zu verschärfen, so dass wir am Ende rund die Hälfte der Kapazität gegenüber vor der Krise aufweisen werden.

Aus Osteuropa werden wir uns vollständig zurückziehen. In den interessanteren Märkten wie Polen oder Tschechien ist unsere Marktposition zu unbedeutend, andere Märkte wie Rumänien oder Bulgarien verlieren deutlich an Attraktivität. Darüber hinaus sind unsere Aktivitäten zu kleinteilig. Der Absatz von rund 100 Mio. t verteilt sich auf 13 Lagerstandorte, in Deutschland wären es nur zwei.

In den USA hingegen profitieren wir von der derzeit robusteren Konjunkturentwicklung und der Integration von Macsteel, auf die ich gleich noch näher eingehen werde.

Als Gesamtbeitrag aus dem Programm erwarten wir konzernweit in diesem Jahr einen Effekt von rund 50 Mio. € und ab dem nächsten Jahr die angestrebten vollen 70 Mio. €.

Folie: Ausblick

Wie sieht nun vor diesem Hintergrund der Ausblick für das zweite Quartal und das Gesamtjahr 2012 aus? In Anbetracht des schwierigen Umfelds in Europa erwarten wir für das zweite Quartal nur eine leichte Steigerung des Absatzes. Beim EBITDA rechnen wir ebenfalls mit einer leichten Verbesserung auf 50 bis 60 Mio. € nach 45 Mio. € im ersten Quartal.

Für das Gesamtjahr erwarten wir trotz der Einbußen in Europa eine Steigerung des Absatzes durch Wachstum in den USA und den Akquisitionsbeiträgen von rund 5 %. Die ebenfalls angestrebte Verbesserung des EBITDA gegenüber dem Vorjahr können wir nur dann erreichen, wenn wir in Europa Rückenwind von der Konjunkturentwicklung erhalten.

Auch wenn eine Reihe von Marktteilnehmern dies erwartet, sind wir eher skeptisch. Für die Staatsschuldenkrise in Europa zeichnet sich weiterhin keine Lösung ab. Die politischen Risiken im Nahen und Mittleren Osten sind beträchtlich. Für die USA stellt sich die Frage, wie nachhaltig die aktuell bessere Konjunkturentwicklung auch nach den Wahlen verläuft. In China wird derzeit zwar überwiegend eine weiche Landung erwartet, eine deutlichere Verlangsamung des Wachstums ist aber auch nicht ausgeschlossen. In Bezug auf unser Marktumfeld gibt es also viele Risiken, die dazu führen können, dass die positiven Effekte aus den Maßnahmenprogrammen kompensiert werden.

Folie: Agenda

Sehr verehrte Damen und Herren, lassen Sie mich jetzt zu den strategischen Meilensteinen kommen. Die Zielsetzung dafür hatte ich Ihnen ja bereits auf der letzten

Hauptversammlung vorgestellt, ebenso wie die beiden durchgeführten Akquisitionen, die wir kurz vor der letzten Hauptversammlung bekanntgegeben haben.

Folie: Strategie „Klöckner & Co 2020“: Fortschritt in 2011

Beim externen Wachstum haben wir im vergangenen Jahr die deutlichsten Fortschritte gemacht. In den USA sind wir nach dem Erwerb von Macsteel wie erwähnt zum drittgrößten Stahl- und Metaldistributor aufgestiegen. Durch die Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an Frefer haben wir in Brasilien den Einstieg in die Schwellenländer geschafft und in China den Aufbau eines Service-Centers realisiert.

Beim organischen Wachstum sind wir in den USA sehr gut vorangekommen, indem wir noch stärker als der ohnehin wachsende Markt zugelegt haben. Dazu haben auch bereits sogenannte Cross-Selling-Effekte nach der Übernahme und Integration von Macsteel beigetragen. Gemeinsam mit Macsteel können wir jetzt unseren Kunden die gesamte Palette an Kohlenstoffstählen anbieten.

In Europa hingegen haben wir uns im letzten Jahr nicht an den teilweise ruinösen Preiskämpfen der Wettbewerber beteiligt und mit den bereits erläuterten Portfoliobereinigungen begonnen. Erwartungsgemäß lag unser Wachstum damit unterhalb dem des Marktes.

Bei der Umsetzung des Profitabilitätssteigerungsprogramms habe ich Ihnen bereits den Status zum Ende des ersten Quartals erläutert, so dass ich auf den Stand zum Jahresende nicht weiter eingehe.

Auch im Bereich der Management- und Personalentwicklung, der in unserer Branche bislang überwiegend vernachlässigt wurde, sind wir vorangekommen. Dank der durchgeführten Management Reviews haben wir jetzt ein konsistentes Bild über alle Länder hinweg über die Managementebenen 1 bis 3 und können gezielte Entwicklungsmaßnahmen einleiten.

Folie: Stahlverbrauch ist in Europa noch weit unter Vorkrisenniveau

Mit der klaren strategischen Ausrichtung kämpfen wir gegen das Hauptproblem unserer Branche, und zwar die hohen Überkapazitäten auf allen Stufen der Wertschöpfungskette – vor allem in Europa. Auf der Distributionsstufe sind hier immer noch rund 3.000 Wettbewerber aktiv. Nennenswerte Schließungen hat es, außer in Spanien, bisher nicht gegeben. Damit kämpft die gleiche Anzahl von Wettbewerbern um einen Markt, der um 23 % gegenüber dem Vorkrisenniveau geschrumpft ist.

Auskömmliche Margen sind in einem solchen Umfeld selbstverständlich nicht zu realisieren. Auch der Blick nach vorne lässt für Europa auf keine schnelle Erholung hoffen. Aufgrund der anhaltenden Staatsschuldenkrise und der erwarteten Auswirkungen auf die Wirtschaft gehen die Branchenverbände von einem Rückgang der Stahlnachfrage um rund 3 % in diesem Jahr aus.

Anders verhält es sich in Nordamerika. Hier liegt der Stahlverbrauch zwar auch noch um 10 % unter dem Vorkrisenniveau, der Aufholprozess läuft aber viel dynamischer. So gehen die Branchenverbände davon aus, dass die Stahlnachfrage in diesem Jahr um über 5 % zulegen wird.

Getrieben wird der Weltstahlverbrauch darüber hinaus von den Schwellenländern, und hier insbesondere von China. Auch wenn China aufgrund der staatlich verordneten Abkühlung nicht an die Wachstumsraten von früher anknüpft, ist das erwartete Wachstum des Stahlverbrauchs mit 4 % nach wie vor sehr solide, zumal China rund die Hälfte des Weltstahlmarktes repräsentiert. Auch in Zentral- und Südamerika wächst die Stahlnachfrage weiterhin robust.

Diese Entwicklungen verdeutlichen, wie wichtig für Klöckner die regionale Diversifizierungsstrategie ist. Wir schaffen damit die Grundlage für weiteres organisches Wachstum, auch wenn der Weg dorthin mitunter steinig ist, da sich die Märkte in einem permanenten Umbruch befinden und wir keine neuen Produkte und Dienstleistungen anbieten. Voraussetzung für einen erfolgreichen Markteintritt in neue Regionen ist, dass wir das, was schon vorhanden ist, besser und effizienter anbieten als die regional etablierten Anbieter. Wie wir das machen, möchte ich Ihnen im Folgenden kurz an unserem Markteintritt in China erläutern.

Folie: Erstes Stahl-Service-Center in China eröffnet

In China haben sich im Großraum Shanghai bekanntermaßen viele europäische Unternehmen angesiedelt. Allein im Raum Changshu, wo wir unser Service-Center eröffnet haben, produzieren 2.200 deutsche Unternehmen aus allen Bereichen. Wir haben im Vorfeld unserer Investition in Gesprächen mit vielen dieser Unternehmen herausgefunden, dass es Probleme bei der Versorgung mit angearbeitetem Stahl und Metallen von chinesischen Service-Centern gibt. Unser seit Oktober letzten Jahres operierendes Service-Center füllt genau diese Lücke. Wir gewährleisten damit nunmehr unseren Kunden auch in China die von uns gewohnte Liefertreue, Zuverlässigkeit, geprüfte Qualität sowie entsprechende Anarbeitungsdienstleistungen.

Aktuell liegt unser Fokus dabei auf Grobblechen mit entsprechender Bearbeitung, wie zum Beispiel Brennschneiden. Künftig werden wir das Sortiment im Langstahlbereich ausbauen. Nachdem sich unser Betrieb etabliert hat und unsere noch junge Vertriebsmannschaft einen stabilen Kundenstamm aufgebaut hat, rechnen wir mit einem Absatz von 40 bis 50 Tt pro Jahr. Strategisch ist für uns der Eintritt in China deswegen wichtig, weil hier wie erwähnt die Hälfte des weltweit produzierten Stahls verbraucht wird, die Nachfrage nach Stahl kontinuierlich wächst und China häufig Impulsgeber für Veränderungen im Stahlmarkt ist.

Mit derzeit nur einem Service-Center sind wir in China zunächst nur ein unbedeutender Anbieter. Gleichwohl hat unser Markteintritt in der Branche ein breites Echo gefunden. Wir werden nach dem Hochfahren des Absatzes beginnen, zusätzliche Optionen auszuloten.

Folie: Statusupdate Frefer in Brasilien

Anders sind wir in Brasilien vorgegangen. Hier haben wir im Mai letzten Jahres die Mehrheit an dem bereits im Markt etablierten Distributionsunternehmen Frefer übernommen. Seitdem hat sich der Markt leider zunächst zu unseren Ungunsten entwickelt. Die brasilianische Währung Real hat gegenüber dem Dollar zunehmend an Stärke gewonnen, wodurch Exporte von Stahl erschwert und Importe erleichtert wurden. Trotz eines wachsenden Stahlverbrauchs haben daher alle Marktteilnehmer aktuell mit erheblichen Überkapazitäten zu kämpfen.

Auch hier haben wir schnell und umfassend mit einem Restrukturierungsprogramm zur Kostensenkung, sowie der Verschiebung des Produktportfolios hin zu anarbeitungsintensiveren Produkten reagiert. Gleichwohl werden wir aus heutiger Sicht einige Zeit benötigen, bis wir eine auskömmliche Profitabilität erzielen.

Mittel- und langfristig sind die Wachstumsaussichten in Brasilien weiterhin sehr gut, so dass der Markteintritt grundsätzlich richtig ist. Wir dürfen uns auch nicht von solchen Problemen abschrecken lassen, wenn wir davon überzeugt sind, dass unsere organischen Wachstumsoptionen eher in den Schwellenländern als in Europa liegen. Ähnlich wie in China haben wir den Schritt in Brasilien im Übrigen bewusst zunächst klein genug gewählt. Selbst wenn sich unsere Erwartungen nicht so schnell erfüllen, hat dies bezogen auf die Größe von Klöckner keine nennenswerten Auswirkungen.

Folie: Update zur Integration von Macsteel in den USA

Deutlich größer als in Brasilien war die Akquisition von Macsteel in den USA, einem Markt, in dem Klöckner seit Jahrzehnten etabliert ist. Mit der Übernahme von Macsteel haben wir unseren Umsatz in den USA verdoppelt und uns von Marktposition 10 auf Nummer 3 katapultiert. Unsere Entwicklung in den USA ist ein gutes Beispiel dafür, wie wir unsere Marktposition in den letzten Jahren sukzessive ausgebaut haben.

Zum Zeitpunkt des Börsengangs im Jahr 2006 waren wir im Wesentlichen ein Anbieter von Stahllangprodukten für die Bauindustrie. Durch die Akquisitionen von Primary Steel im Jahr 2007 und Temtco im Jahr 2008 haben wir unser Produktportfolio auf Grobbleche ausgedehnt. Mit Macsteel konnten wir uns dann auch als einer der führenden Anbieter von Blechen etablieren. Wir sind damit in der Lage, unseren Kunden jetzt das gesamte Angebot von Kohlenstoffstählen anzubieten.

Der Umsatzbeitrag seit der Konsolidierung im Mai letzten Jahres lag bei 781 Mio. € bzw. 800 Tt in 2011. Das EBITDA war aufgrund des Preisdrucks auch in den USA im zweiten Halbjahr nicht befriedigend, entwickelt sich aber aktuell sehr positiv.

Durch die gemeinsame Steuerung der Lagerbestände konnten wir bereits das Net Working Capital deutlich reduzieren. Auch im Einkauf zahlt sich die Akquisition durch hohe Synergien erkennbar aus. Organisatorisch haben wir das gemeinsame Unternehmen in drei Divisionen unterteilt, die seit März unter dem Markennamen Kloeckner Metals US auftreten. Den letzten Schritt der Zusammenführung bildet die vollständige Umsetzung der IT-Integration, welche bis zum Sommer abgeschlossen sein wird.

Folie: Ausbau und Aufbau der Aktivitäten in wachstumsstärkeren Regionen

Durch die dargestellten Akquisitionen sind wir mit unserer Zielsetzung, die Abhängigkeit vom europäischen Markt zu reduzieren, deutlich vorangekommen. Insbesondere durch die Integration von Macsteel wird unser Umsatzanteil in den USA in diesem Jahr auf gut 1/3 zulegen. Der Ergebnisanteil wird mit über 50 % noch höher liegen. Auch das zeigt, wie richtig und wichtig dieser Schritt war, auch wenn sich noch nicht alle Erwartungen erfüllt haben. Die Schwellenländer werden in diesem Jahr noch keine dominante Rolle spielen, aber immerhin haben wir den Einstieg geschafft.

Folie: Strategie „Klöckner & Co 2020“: Zielsetzung für 2012

Bei der weiteren Umsetzung der Strategie „Klöckner & Co 2020“ halten wir uns in Bezug auf das Wachstum über Akquisitionen derzeit noch zurück. Aktuell konzentrieren wir uns auf die Maßnahmen zur Steigerung der Profitabilität, also die Restrukturierung in Europa sowie die vollständige Integration von Macsteel in den USA. Aufgrund der dadurch entstehenden Verbundeffekte wollen wir in den USA auch in diesem Jahr weiter stärker wachsen als der Markt. In Europa wird der Absatz nicht nur marktbezogen, sondern auch aufgrund der teilweisen Aufgabe niedrigmargiger Geschäfte eher rückläufig sein.

Die großen Wachstumsschritte wie im letzten Jahr wird es in diesem Jahr damit aller Voraussicht nach nicht geben. Gleichwohl werden wir auch in dem aktuell schwierigen Umfeld weiter vorankommen, um unsere in der „Klöckner & Co 2020“ Strategie definierten Ziele zu erreichen.

Folie: Zwischenziel beim Absatzwachstum für 2015 fast erreicht

Insgesamt sind wir damit schon ein großes Stück vorangekommen. Vor allem mit den Akquisitionen von Becker Stahl im Jahr 2010 und Macsteel im letzten Jahr werden wir trotz der Abschwächung in Europa unser Zwischenziel für das Jahr 2015 bereits im laufenden Jahr fast erreichen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich hoffe, dass meine Ausführungen zeigen, dass wir alles daransetzen, um wieder profitabel weiterzuwachsen. Sie werden dabei festgestellt haben, dass ich Ihnen, was die kurzfristige Ergebnis- und Kursentwicklung anbelangt, trotz der vielen Maßnahmen, die wir eingeleitet haben, keine allzu großen Versprechen gemacht habe. Bitte legen Sie das nicht als Pessimismus aus. Wir müssen an dieser Stelle aber realistisch bleiben. In der europäischen Stahlindustrie wird es in der nächsten Zeit schwierig bleiben, und dem können wir uns durch die Maßnahmenprogramme und den Aufbau von Geschäften in anderen Regionen nur teilweise entziehen.

Mit unserer kerngesunden Bilanz und unserer starken Finanzierung werden wir die erwartete schwierige Phase jedoch ohne große Blessuren überstehen. Unser Geschäftsmodell ist flexibel genug, um sich an die Anforderungen von morgen schnell anzupassen. Wir sind daher überzeugt, dass sich die Anstrengungen, die wir gemeinsam unternehmen, für alle Beteiligten lohnen werden. Klöckner & Co ist ein in der Branche herausragendes Unternehmen mit viel Kraft und großem Potential; wir werden aber etwas Geduld brauchen, damit sich dies nachhaltig im Ergebnis und in der Kursentwicklung niederschlägt.

Bevor ich meine Ausführungen abschließe, möchte ich mich an dieser Stelle bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren unermüdlichen Einsatz in dieser schwierigen Zeit sehr herzlich bedanken. Dem Aufsichtsrat danke ich für den stets konstruktiven Dialog bei den für uns wichtigen strategischen Weichenstellungen im vergangenen Jahr. Bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, bedanke ich mich für Ihr Vertrauen, Ihre Geduld und Ihre Unterstützung, die für uns alle von größter Wichtigkeit sind, herzlichen Dank!

Folie: Agenda

Zum Abschluss möchte ich noch auf Tagesordnungspunkt 7 eingehen.

Folie: Erläuterung zu Tagesordnungspunkt 7

Unter Tagesordnungspunkt 7 schlagen wir Ihnen ein neues genehmigtes Kapital vor. Vorstand und Aufsichtsrat halten es für sinnvoll, der Gesellschaft auch zukünftig die Möglichkeit einer Finanzierung durch die Aufnahme weiteren Eigenkapitals zu ermöglichen. Das alte Genehmigte Kapital 2010 wurde durch die Kapitalerhöhung im Juni 2011 vollständig ausgenutzt. Hinsichtlich der Einzelheiten der Kapitalerhöhung 2011 verweise ich auf den entsprechenden Vorstandsbericht, der Bestandteil der Einladung zur Hauptversammlung ist.

Die unter Tagesordnungspunkt 7 vorgeschlagene Ermächtigung entspricht inhaltlich grundsätzlich derjenigen aus 2010 und beläuft sich auf maximal 50 % des Grundkapitals. Der Bezugsrechtsausschluss ist insgesamt begrenzt auf max. 20 % des Grundkapitals. Zur Vermeidung von Wiederholungen möchte ich Sie ferner auf den in der Einladung abgedruckten Text der Ermächtigungen zum Tagesordnungspunkt 7 sowie den zugehörigen Vorstandsbericht verweisen.