



# Klöckner & Co SE

A Leading Multi Metal Distributor



Gisbert Rühl  
CEO

## Digitalisierungsstrategie und erste Ergebnisse

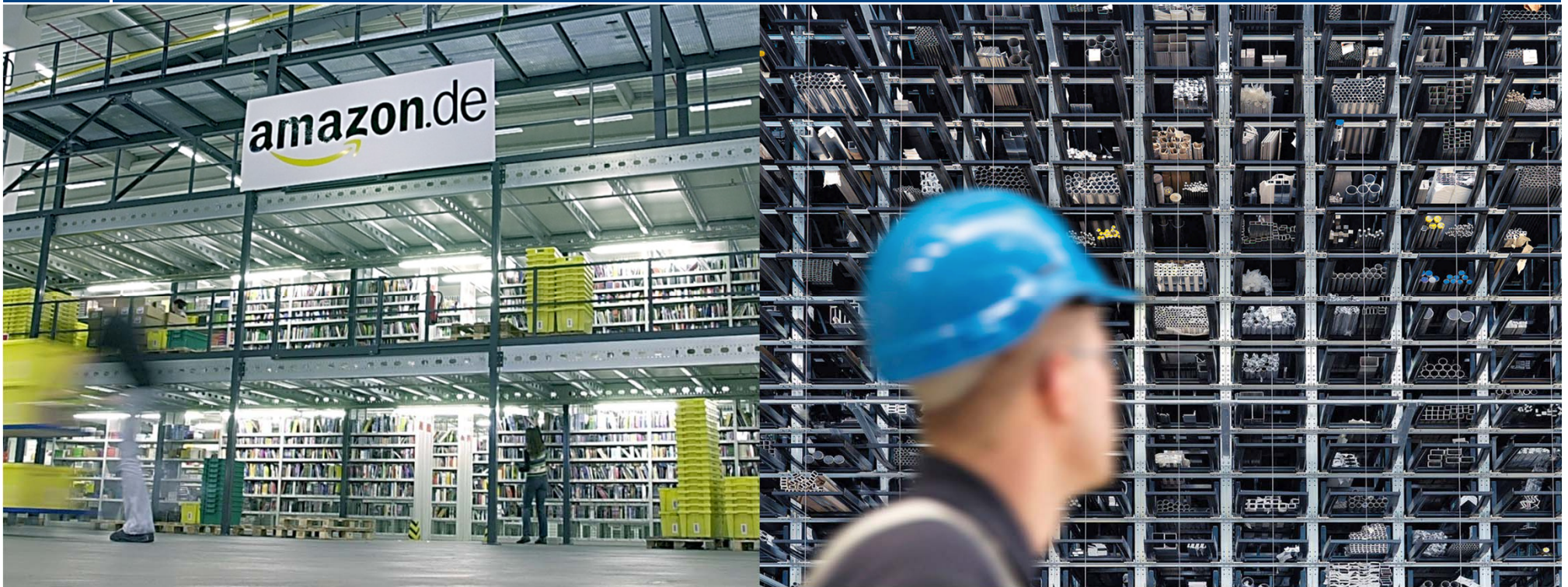
Media Day 2014

## Disclaimer

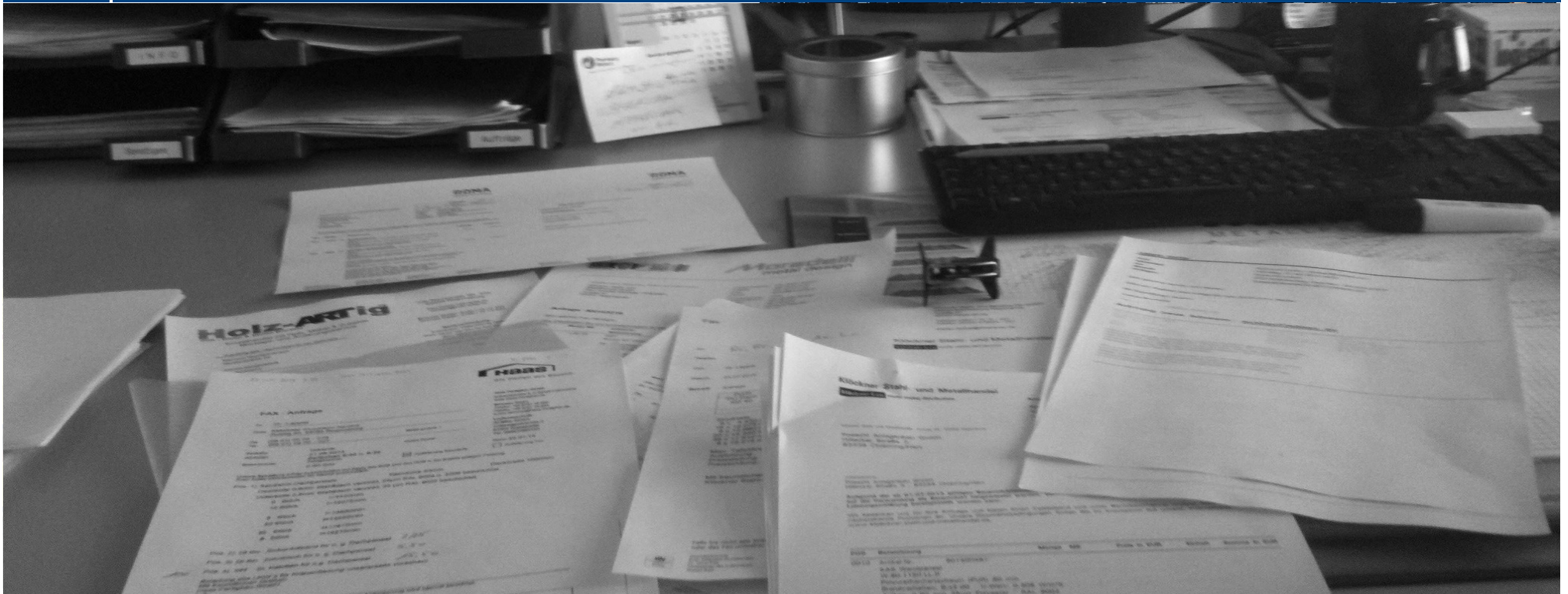
Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, die die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Klöckner & Co SE hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Sie sind im Allgemeinen durch die Wörter „erwarten“, „davon ausgehen“, „annehmen“, „beabsichtigen“, „einschätzen“, „anstreben“, „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. 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.



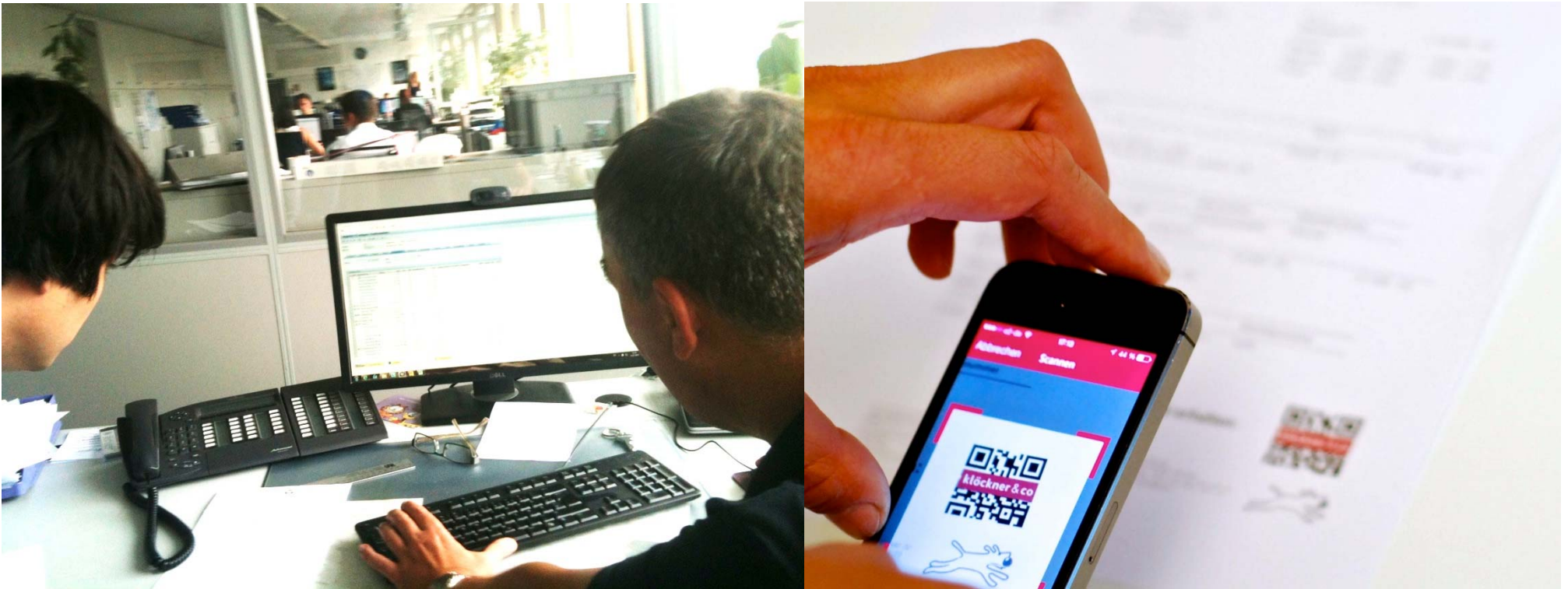


- Digitale Transformation betrifft alle Wirtschaftsbereiche massiv
- Ziel: 50 % aller Umsätze über Online-Transaktionen in den nächsten 5 Jahren



- Methoden aus dem Silicon Valley und von Startups werden angewandt
- Bereits Vielzahl an Möglichkeiten zur Erhöhung des Kundennutzens erkannt





- Neue digitale Services und Plattformen müssen Mehrwert für unsere Kunden schaffen
- Klöckner & Co greift das enorme Potenzial der Digitalisierung für die Branche auf

## Assets



- Kunden
- Vertrieb
- IT & Logistik

## Corporate Innovation

- CEO
- Talente
- NL Regensburg

## Partner

- Lean Startup
- Prototyping
- Umsetzung



Innovation und digitale Transformation

Wertgenerierung für Kunden und Partner





## Klößner-Niederlassung Regensburg

Optimales Testumfeld für Innovationen und Digitalisierung mit:

- Vertrieb
- Logistik
- Einkauf
- Umfangreichem Leistungsspektrum

**Infrastruktur und vielfältige Kundensegmente sind repräsentativ für weitere nationale und internationale Standorte**

**Involvierte Kunden:**

**HOLMER**  
exact



**DRIESCHER**  
Moosburg • Eisleben



**Draxinger GmbH**  
Werkzeugbau Stanz-Umformtechnik



„Wir wissen leider nicht automatisch, wie viel wir bei welchem Kontrakt schon abgerufen haben.“

„Ich komme nicht dazu, den aktuellen Kontraktstand zentral zu pflegen.“

„Es passiert leider öfter, dass wir Produkte bei Bedarf bestellen, obwohl ein Kontraktabruf möglich gewesen wäre.“



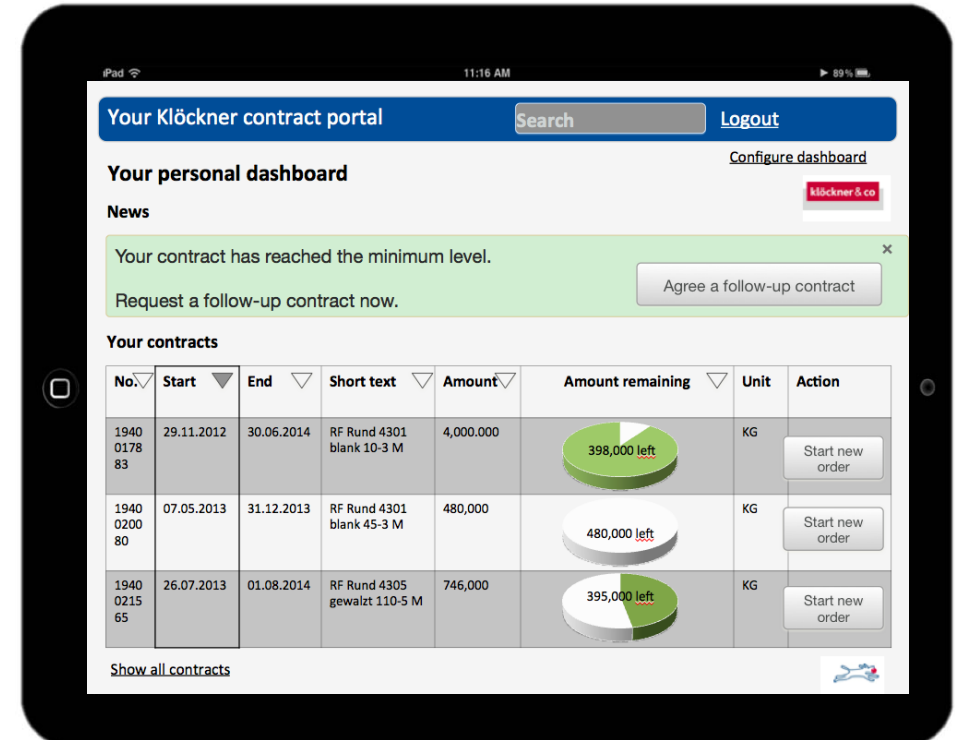


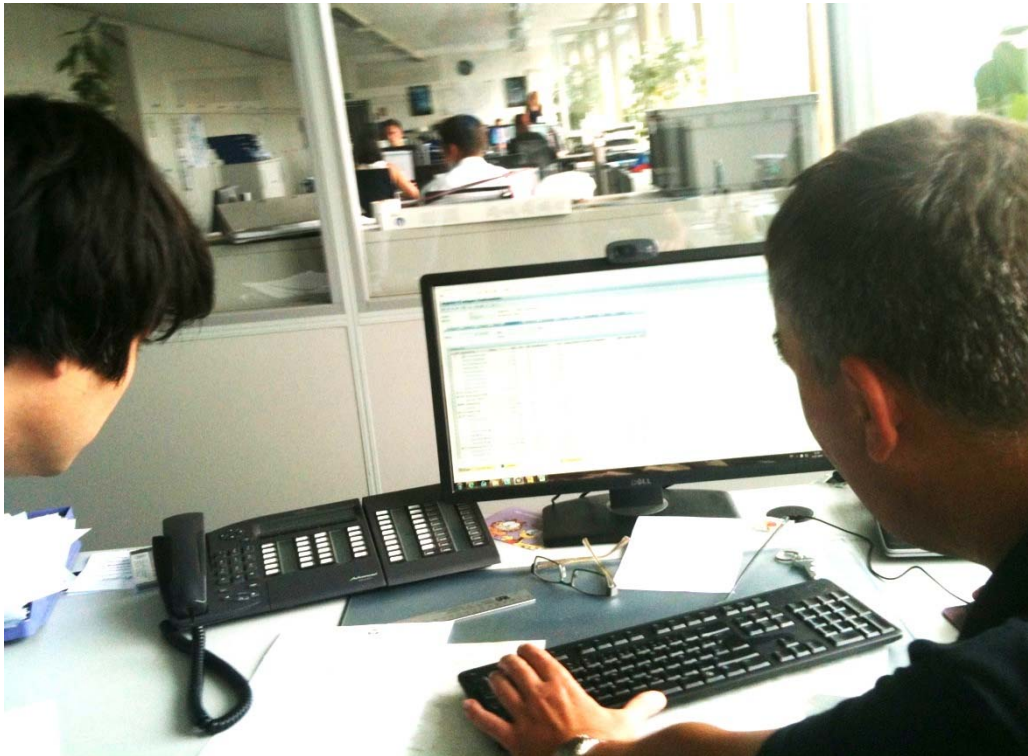
## Rapid Prototyping innerhalb von 4 Wochen

- Problemstellung der Kunden identifiziert
- Erste Prototypen entwickelt
- Direkt mit Klöckner-Kunden getestet
- Minimaler Funktionsumfang genau validiert

## Ergebnisse

- 15 % aller Kunden nutzen Kontrakte und profitieren
- Nur relevante Funktionen werden umgesetzt
- Zukünftige Bestellungen werden digital abgewickelt und können direkt in das ERP-System des Kunden übertragen werden



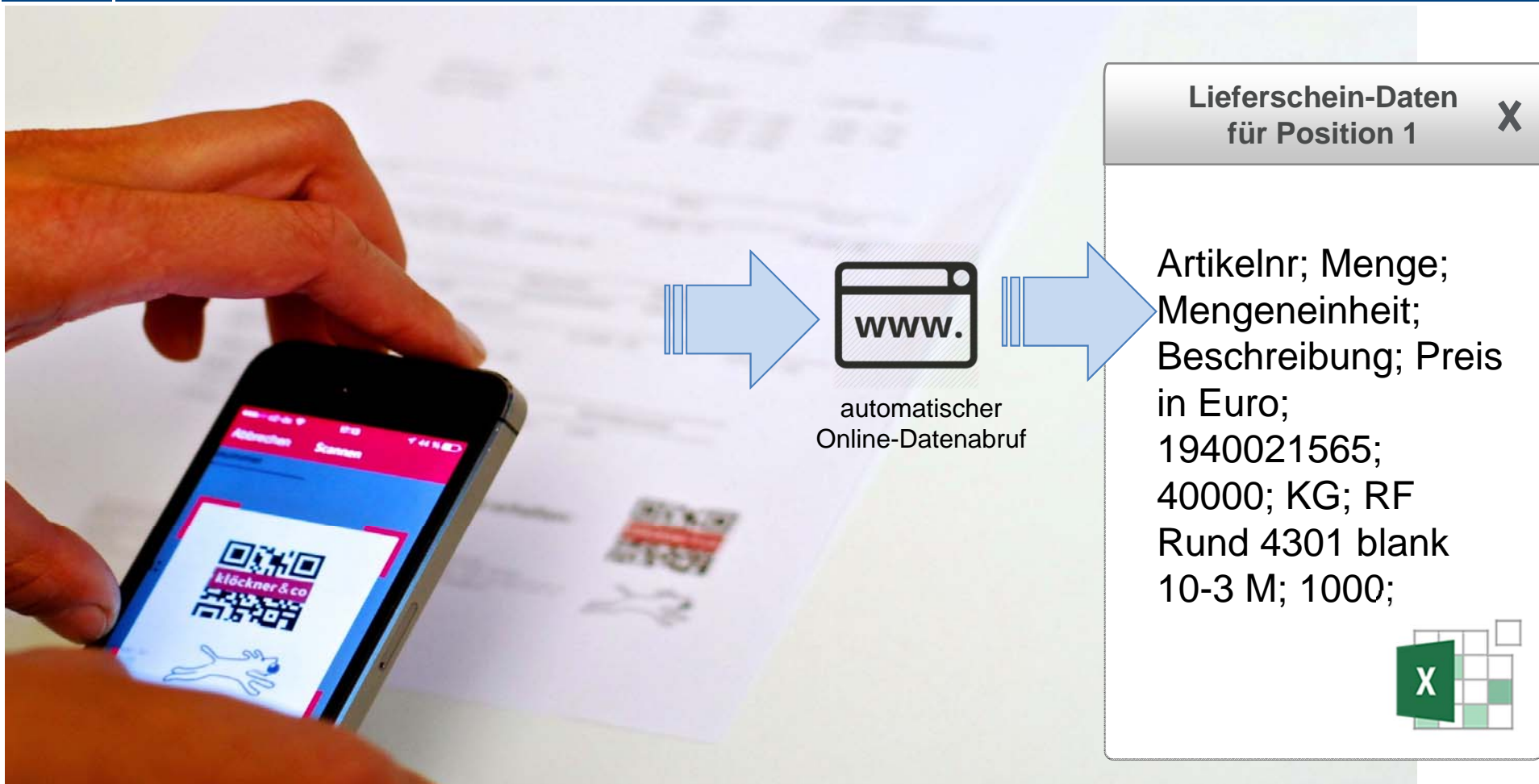


„Bestandsveränderungen werden manuell aus verschiedenen Dokumenten in unser System übertragen. Das verursacht Fehler.“

„Bei der Warenannahme müssen die Lieferscheindaten manuell in unser System übertragen werden. Das ist aufwändig.“

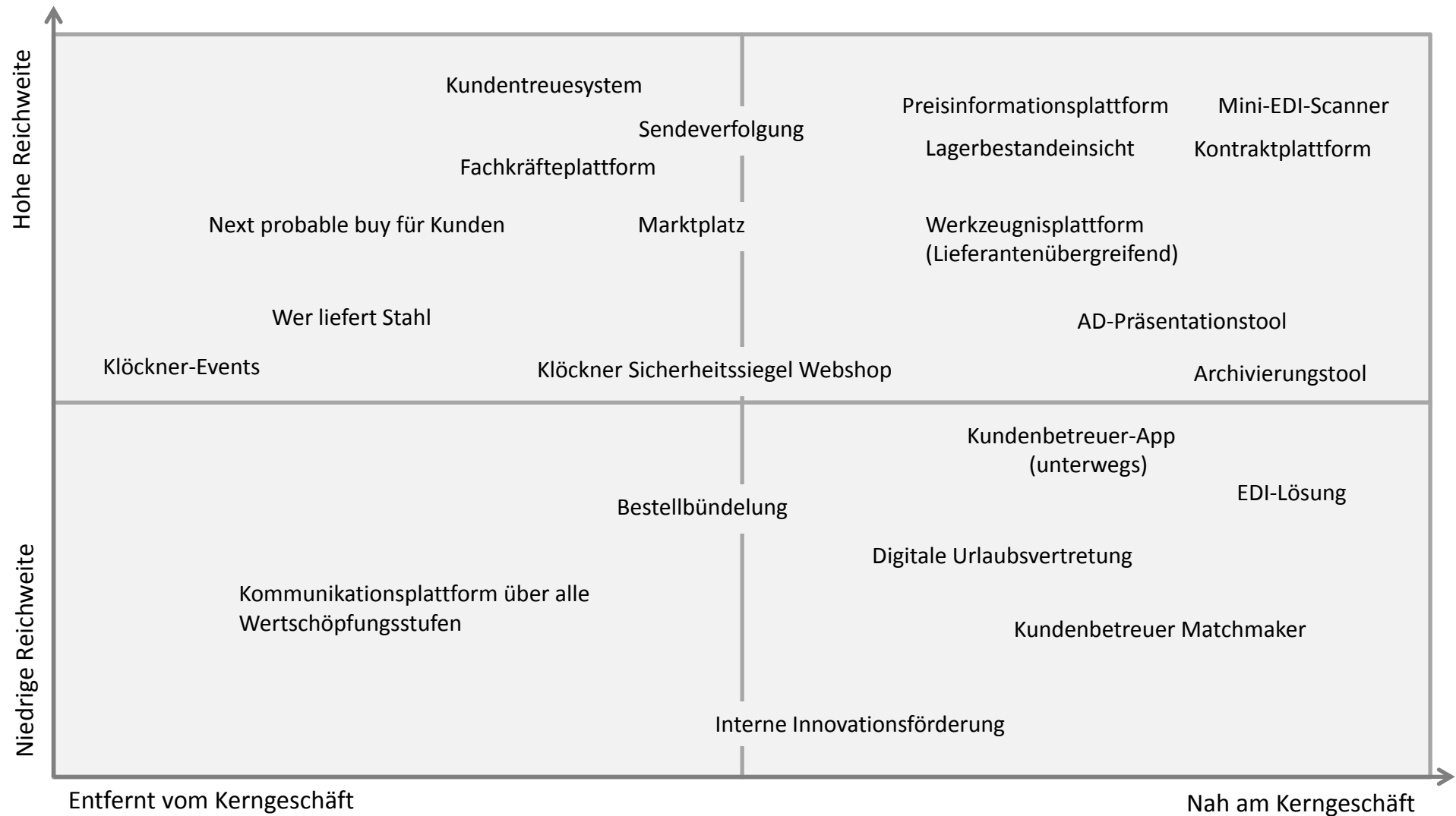
„Ich trage daher die tatsächlichen Liefermengen teilweise nicht mehr in unser System nach. Das ist ein Problem.“





- Datenübermittlung vom Lieferschein und Import in das ERP des Kunden





	Ausbaustufe	Effekt	Ergebnis
<p><b>Disruptive Innovation</b></p> <p>ab 2015</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufbau intelligenter, digitaler Plattformen und Netzwerke gemeinsam mit Partnern und Kunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Neuartiges, digitales Bindeglied zwischen Produzenten, Lieferanten und Kunden</li> <li>• Margenoptimierte Verteilung von Aufträgen</li> <li>• Erweitertes Sortiment und Leistungsangebot</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schaffung komplett neuer Wertschöpfungsketten</li> <li>• Umfassende, digitale Transformation</li> <li>• Wachstum</li> <li>• Führungsrolle in der Digitalisierung</li> </ul>
<p><b>Stärkende Innovation</b></p> <p>heute</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integration von Internet-Technologien</li> <li>• Nutzerzentrierte Entwicklung neuer, digitaler Services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bereitstellung digitaler Tools und Services für Kunden (z.B. CAD-Import, mobile Interfaces)</li> <li>• Steigerung des Informationsgrades</li> <li>• Optimierung der Bestellprozesse zu Online-Transaktionen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung in bestehenden Wertschöpfungsketten</li> <li>• Direkter Return on Invest</li> </ul>



## Ziel

- Mehrwert für **Verarbeiter** und **Händler** von Stahl und Aluminium schaffen, durch den Aufbau **neuer digitaler Dienste und Plattformen**. Diese haben das klare Ziel, die Zusammenarbeit und Abwicklung von Geschäften zu revolutionieren.

## Mission

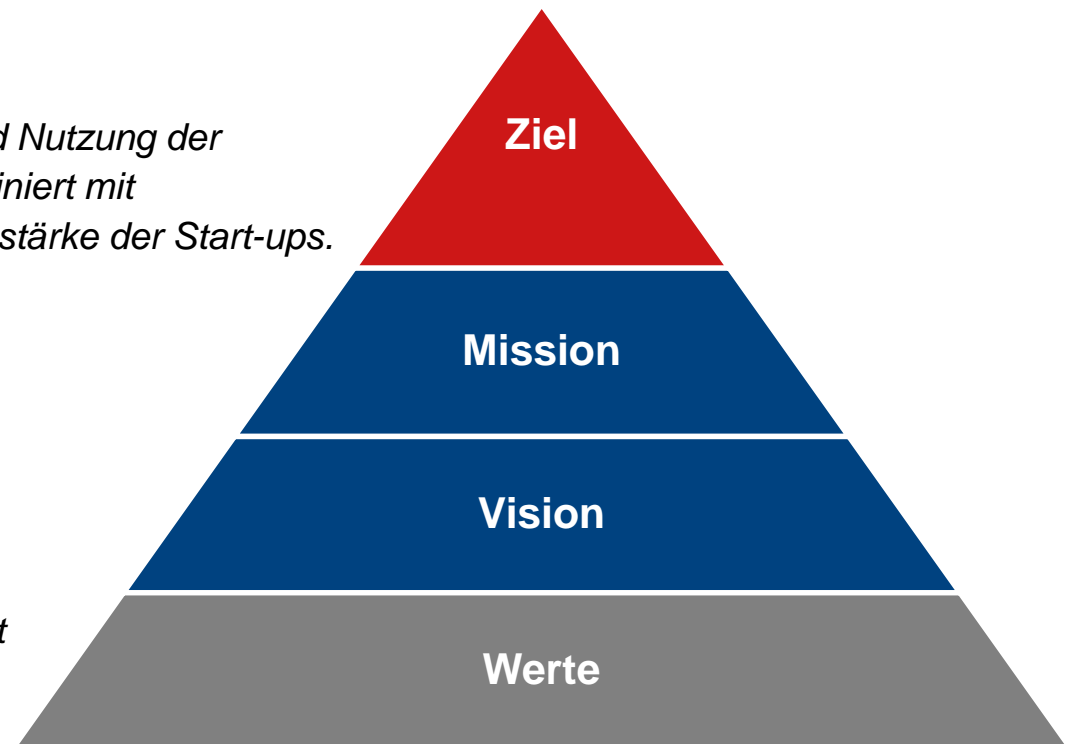
- **Maximale Wertschöpfung** durch den Einsatz und Nutzung der **bestehenden Assets** und des Know-hows, kombiniert mit **kundenorientierter Denkweise** und **Umsetzungsstärke** der Start-ups.

## Vision

- **Digitalisierung** der Stahlindustrie

## Values

- **Weitsicht, Kreativität, Flexibilität, Geschwindigkeit**



### Ein offenes Ohr

Für höhere Ansprüche und intelligente Lösungen.

### Die Augen auf

Mit Durchblick und Weitblick schon heute die Möglichkeiten von morgen erkennen.

### Die Nase vorn

Mit dem richtigen Riecher für lokale und internationale Absatzchancen.

### Immer am Ball

Mit Einsatz und Ausdauer und dem zuverlässigen Instinkt für Erfolg.



### Jederzeit auf dem Laufenden

Zum Vorteil unserer Kunden:  
Logistisches Know-how  
und weltweite Distribution.  
Mit engagierten und dynamischen Teams.