

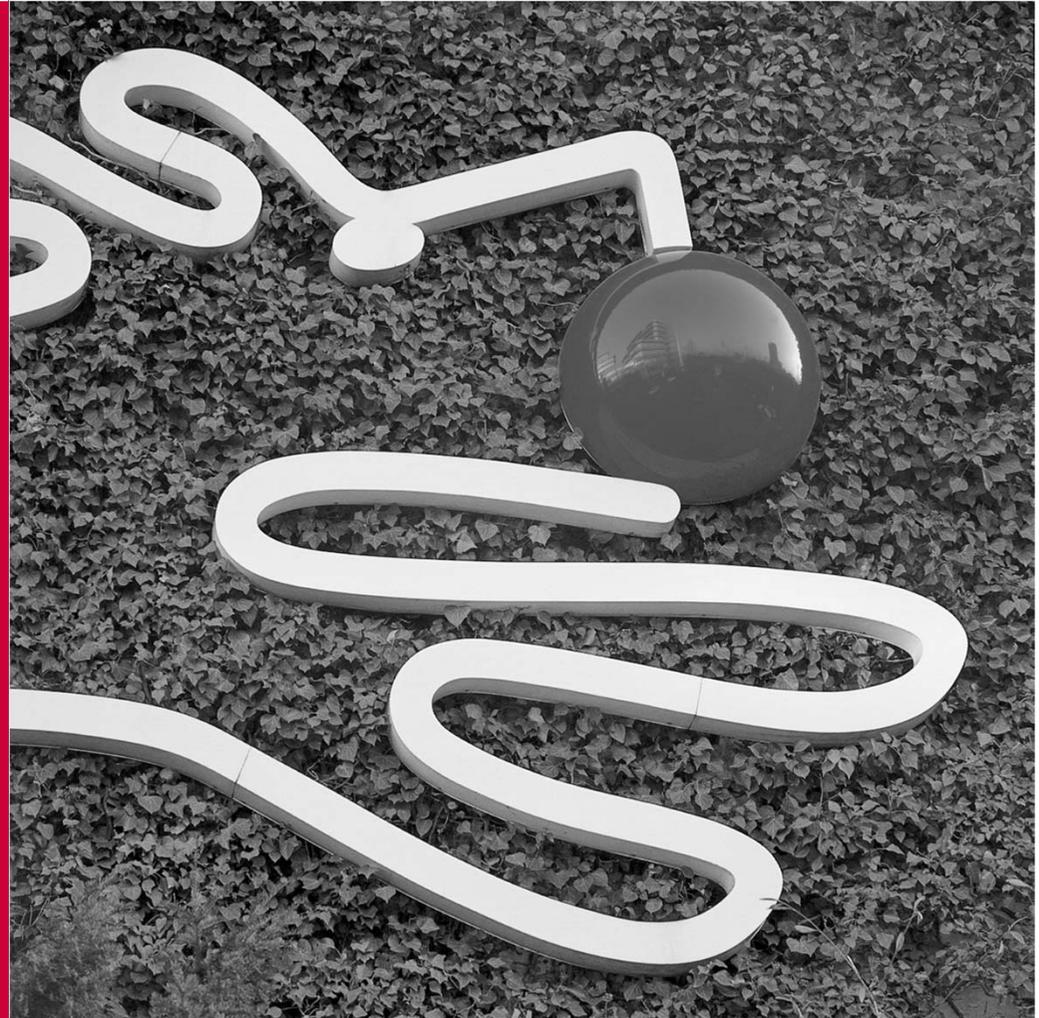
Unternehmens- präsentation

Klöckner & Co SE

Mehrwert Digital für die Stahl und Metallindustrie
aus Sicht der Klöckner & Co Deutschland

Duisburg

Dipl.-Ing. MBA Johannes Klöcker



Disclaimer

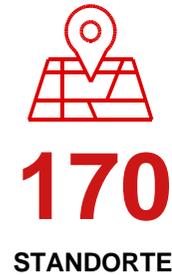
Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, die die gegenwärtigen Ansichten des Managements der Klöckner & Co SE hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Sie sind im Allgemeinen durch die Wörter „erwarten“, „davon ausgehen“, „annehmen“, „beabsichtigen“, „einschätzen“, „anstreben“,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

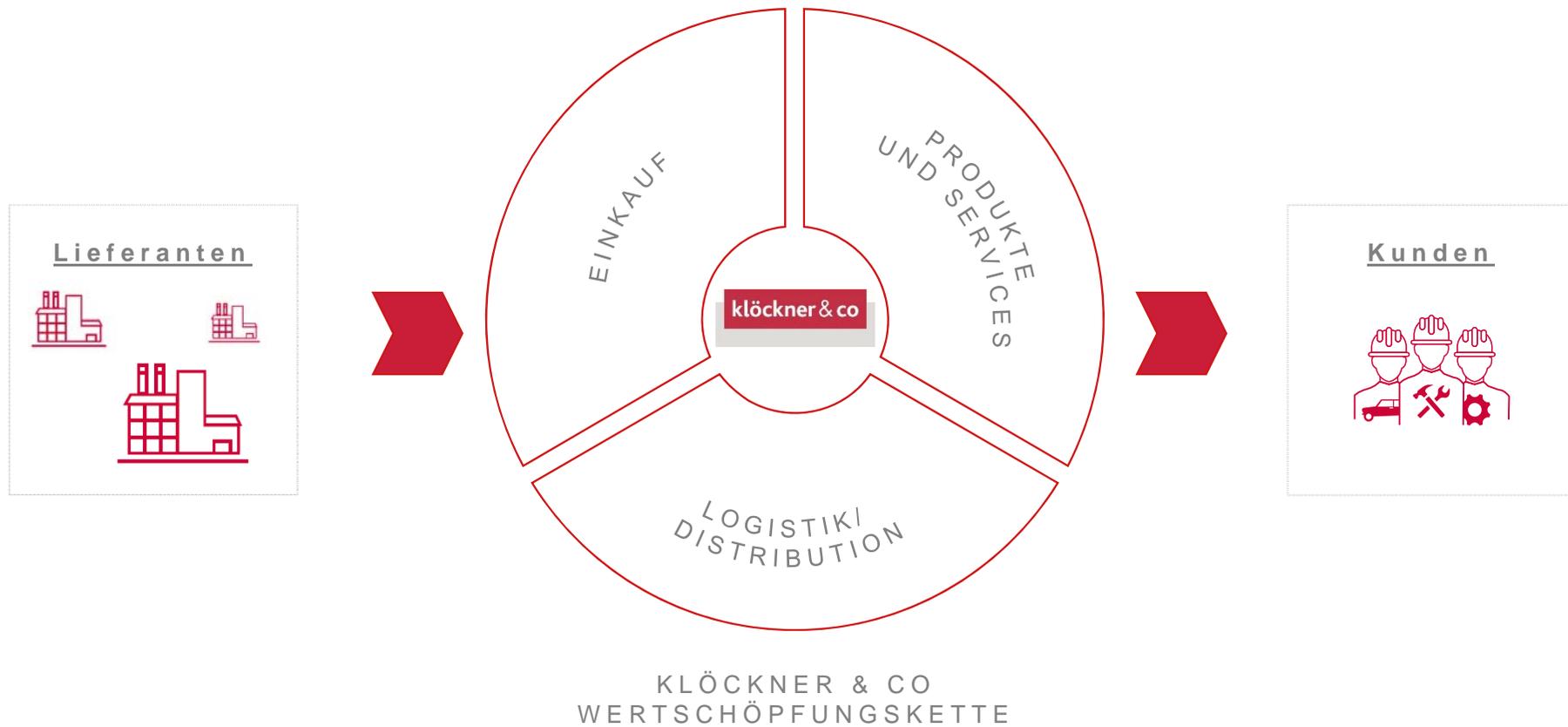
Agenda

1. **Klößkner & Co SE – Überblick**
2. Stahl-Distributionsmarkt und Positionierung von Klößkner & Co
3. Strategie „Klößkner & Co 2020“

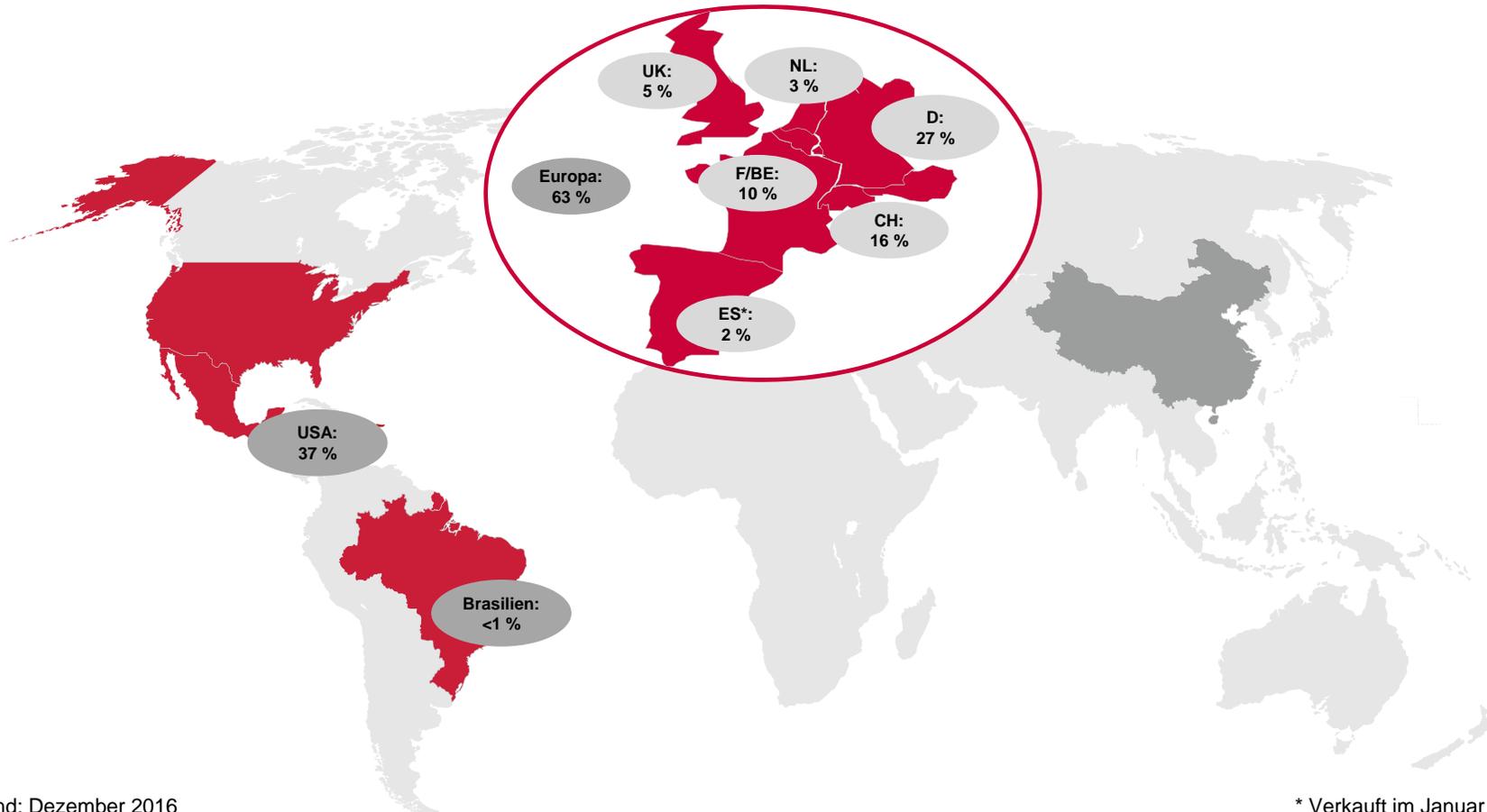
01 Klöckner & Co auf einen Blick



01 Alles aus einer Hand



01 Globale Reichweite – lokale Nähe



Umsatz; Stand: Dezember 2016

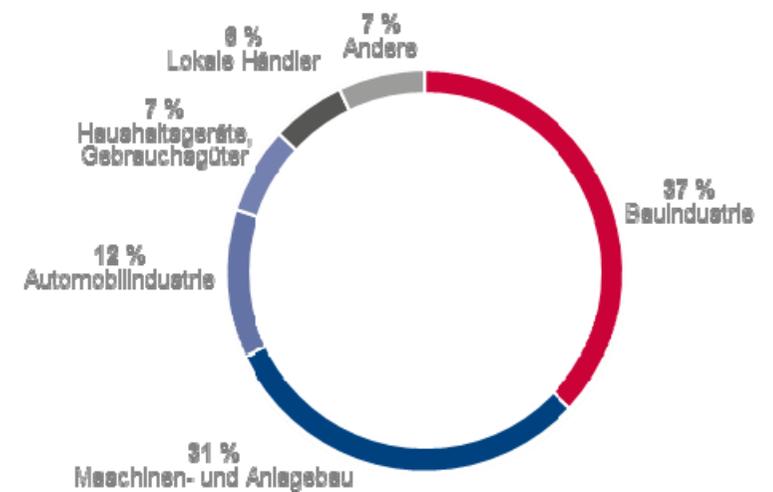
* Verkauft im Januar 2017

01 Lösungen für Unternehmen jeglicher Art

- Neben Unternehmen der Bauindustrie sowie des Maschinen- und Anlagenbaus beliefern wir Kunden aus der Automobil- und Chemieindustrie, dem Schiffsbau sowie aus den Bereichen Haushaltsgeräte, Gebrauchsgüter und Energie



UMSATZ NACH BRANCHEN



01 Lückenloses Sortiment

- Fein- und Grobblech, Stahlbauhohlprofile, Stabstahl, Präzisionsrohre und nahtlose Dickwandrohre, Spezialprofile, hochlegierter Rundstahl, Edelstahl, Aluminiumtafeln und -profile, Zubehör sowie Spezialprodukte etwa für die Haustechnik, den Dach- und Wandbau sowie die Wasserversorgung etc.



Flachprodukte



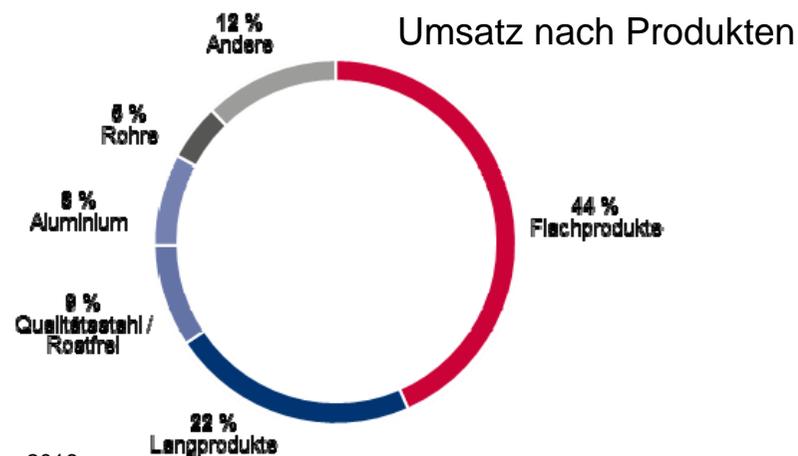
Rostfrei / Aluminium /
Qualitätsstahl



Langprodukte



Rohre



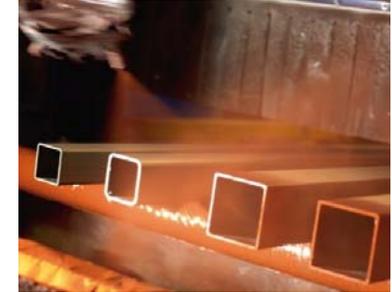
Stand: Dezember 2016

01 Umfangreiche Servicedienstleistungen

- Brennschneiden, Autogen und Plasma auf CNC- und optisch gesteuerten Anlagen, Brennprogramme über CAD-Systeme, Konservieren, Schneiden und Spalten, Schneiden und Biegen (Verlegen auf Anfrage), Ablängen und Sägen (Gehrungsschnitte) und andere mechanische Prozesse wie Bohren, Stanzen, Scheren, Abkanten, Flachwalzen etc.
- Darüber hinaus unterstützen wir unsere Kunden durch technische Beratung, die Möglichkeit der Einlagerung sowie Just-in-time-Lieferungen



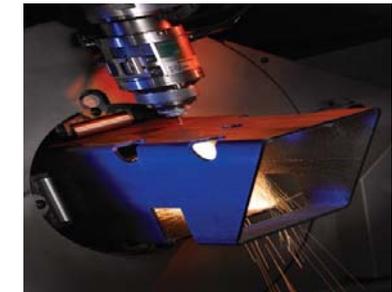
Ablängen, Gehrungsschneiden, Biegen



Oberflächenbehandlung



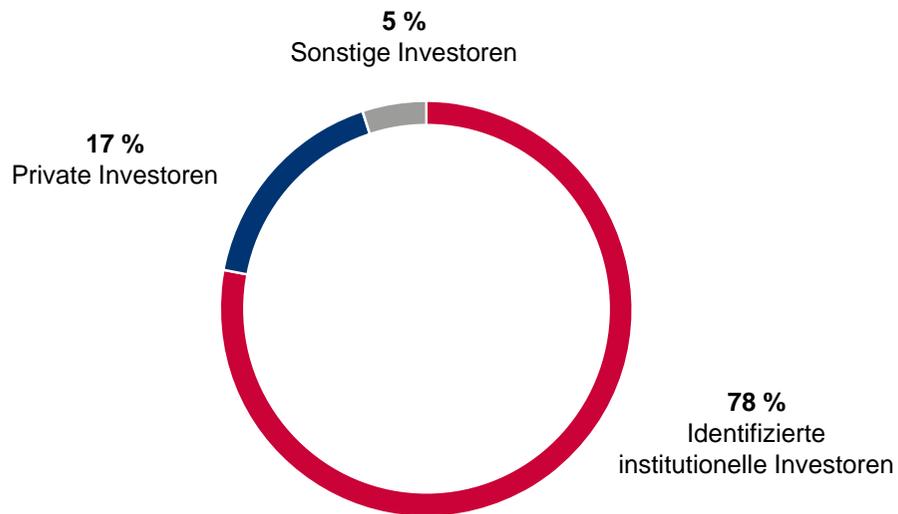
Abwicklung sowie Schneiden und Spalten von Coils



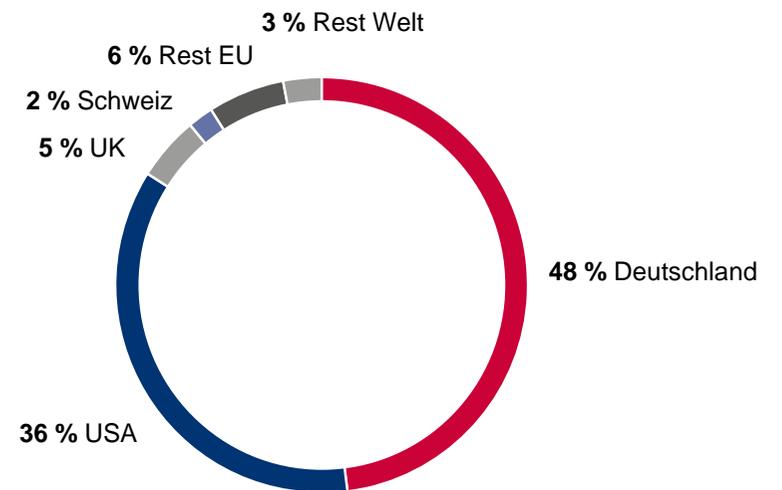
Laser- und Brennschneiden

01 Aktionärsstruktur

Aktionärsstruktur der Klöckner & Co SE



Geografische Verteilung der institutionellen Anteilseigner der Klöckner & Co SE



Stand: Februar 2017

01 Management



Gisbert Rühl

Vorsitzender des Vorstands

- Corporate Development*) / M&A
- Legal & Compliance
- Investor Relations & Corporate Communications
- Group HR

*) einschl. kloeckner.i GmbH und kloeckner.v GmbH



Marcus A. Ketter

Vorstand Finanzen

- Corporate Accounting
- Corporate Controlling
- Corporate IT*)
- Corporate Taxes
- Corporate Treasury
- Internal Audit

*) einschl. Klöckner Shared Services GmbH



Karsten Lork

Mitglied des Vorstands

- European Operations*)

*) einschl. Kloeckner Metals Europe GmbH



William A. Partalis

Mitglied des Vorstands

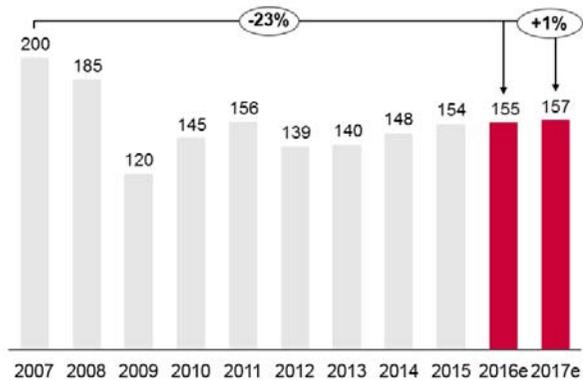
- North American Operations
- South American Operations

Agenda

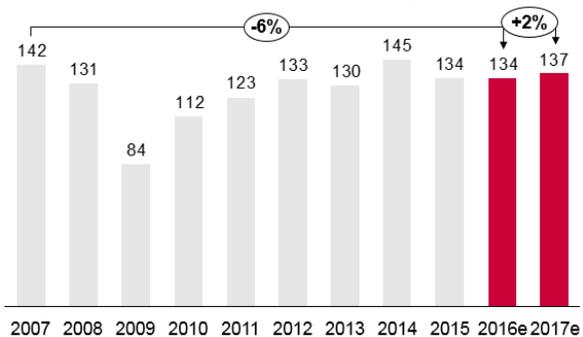
1. Klöckner & Co SE – Überblick
2. **Stahl-Distributionsmarkt und Positionierung von Klöckner & Co**
3. Strategie „Klöckner & Co 2020“

02 Aktuelle Situation

EU-28 Stahlnachfrage (in Mio. t)



NAFTA Stahlnachfrage (in Mio. t)



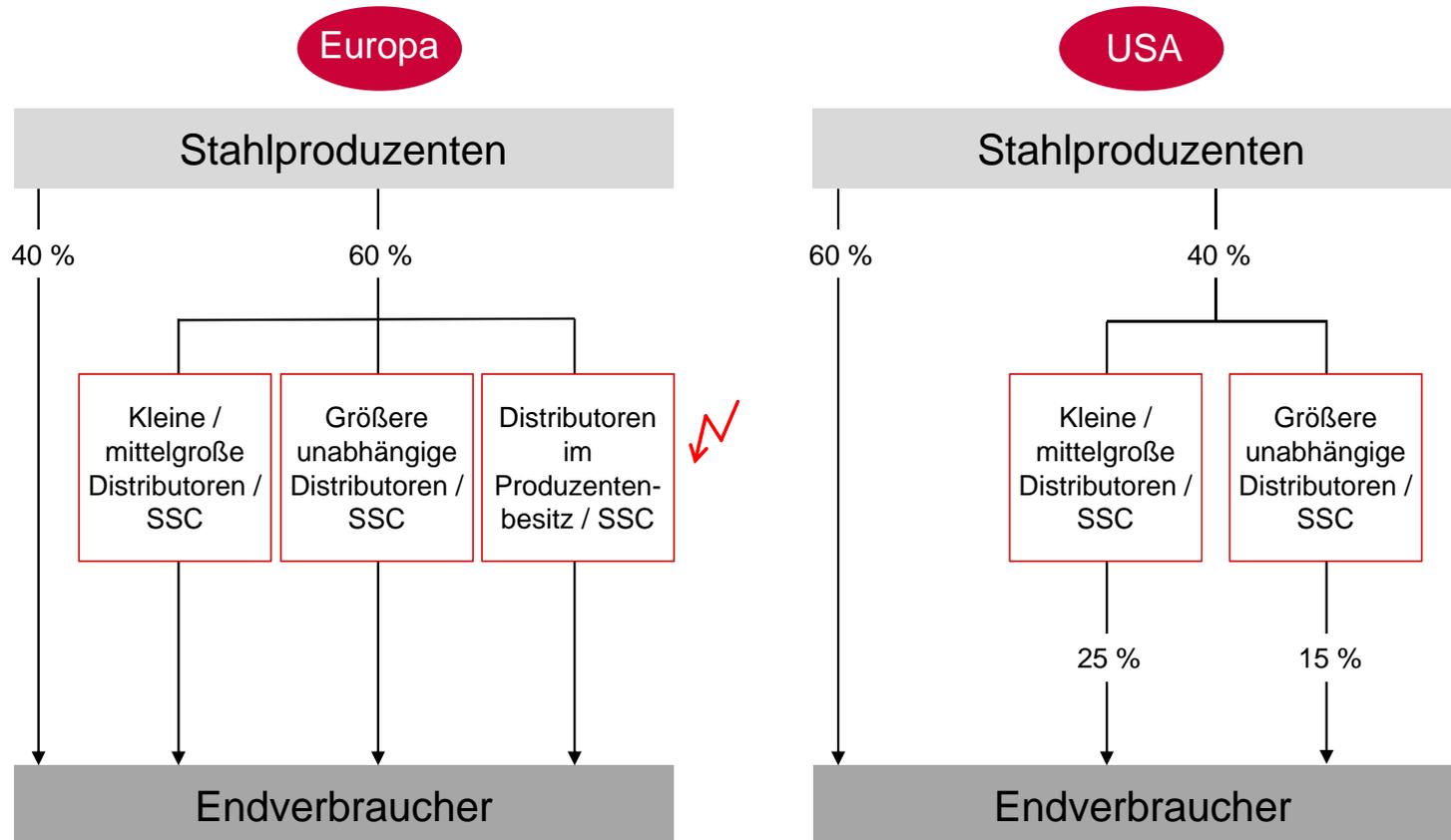
Quelle: Worldsteel

Stahl-Überkapazität nach Regionen (2016)



Quelle: Bank of America Merrill Lynch, eigene Schätzungen; in Mio. t.

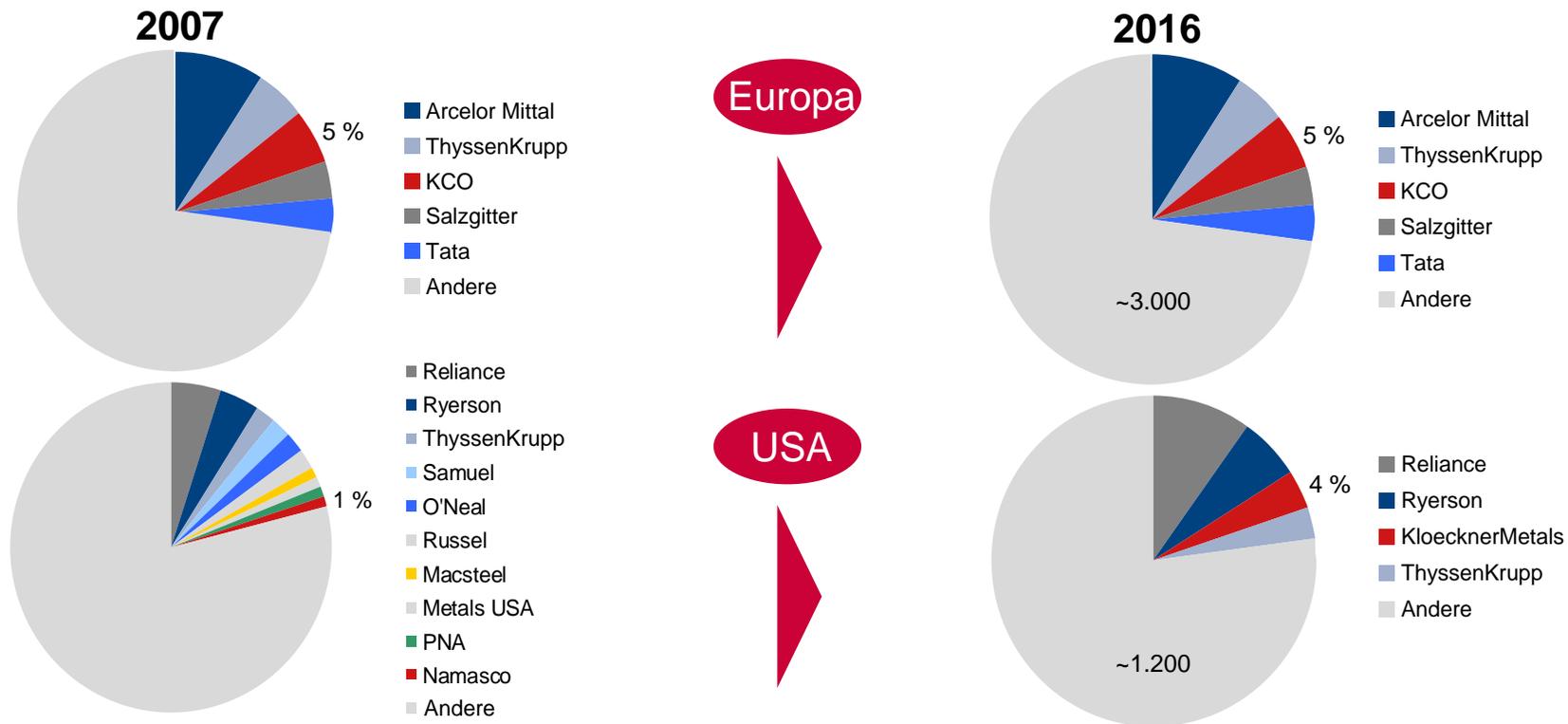
02 Europa vs. USA



Quelle: WSA, MSCI, Eurometal, SBB

02 Marktanteile von Klöckner & Co

- Position in den USA deutlich verbessert, während Marktanteil in Europa, trotz erheblicher Restrukturierungsmaßnahmen, stabil geblieben ist



Quelle: Eurometal, Purchasing Magazine, Service Center News

Agenda

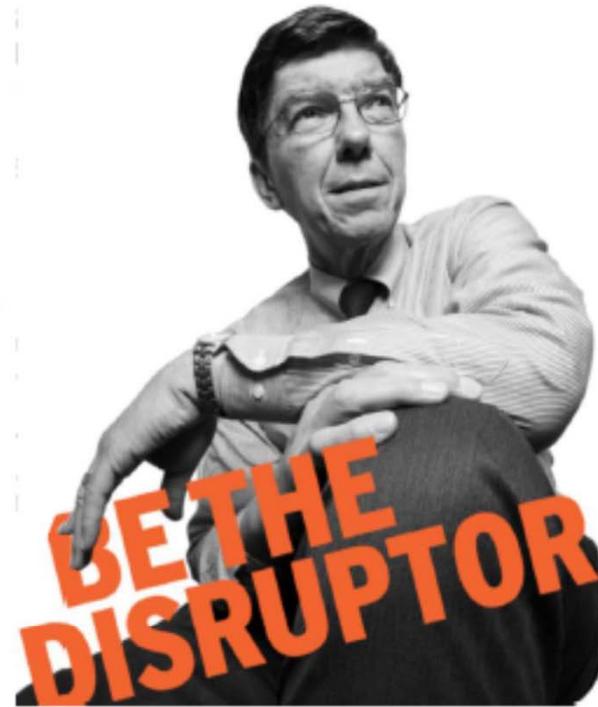
1. Klöckner & Co SE – Überblick
2. Stahl-Distributionsmarkt und Positionierung von Klöckner & Co
3. **Strategie „Klöckner & Co 2020“**

Die traditionelle Sichtweise: Technische Disruption

Eine disruptive Technologie ist eine Innovation, die eine bestehende Technologie oder ein bestehendes Produkt verdrängt oder einen neuen Markt kreiert. Sie ist den etablierten Produkten zu Beginn meist unterlegen und aufgrund ihres geringen Volumens oder geringen Marge zunächst uninteressant für die etablierten Anbieter. Sie kann jedoch schnell besser werden, damit die etablierten Anbieter überraschen und schließlich verdrängen.

Beispiele:

- Analogkamera ➡ Digitalkamera
- Pferdekutsche ➡ Autos
- Festplatten ➡ Flash-Speicher
- Autos mit Verbrennungsmotor ➡ Elektroauto



Clayton Christensen,
„Innovator’s Dilemma“ (1997)

Die moderne Sichtweise: Plattform-Disruption

Disruption per Geschäftsmodell: Plattformen bringen als Vermittler in großem Stil Produzenten und Konsumenten zusammen. Die Konsumenten senken ihre Transaktionskosten (Suche, Verhandlung, Abwicklung), die Produzenten finden leicht Kunden, müssen dafür allerdings einen Teil ihrer Gewinnmarge an den Plattformbetreiber abgeben. Plattformen sind heute das dominante Geschäftsmodell der digitalen Welt.

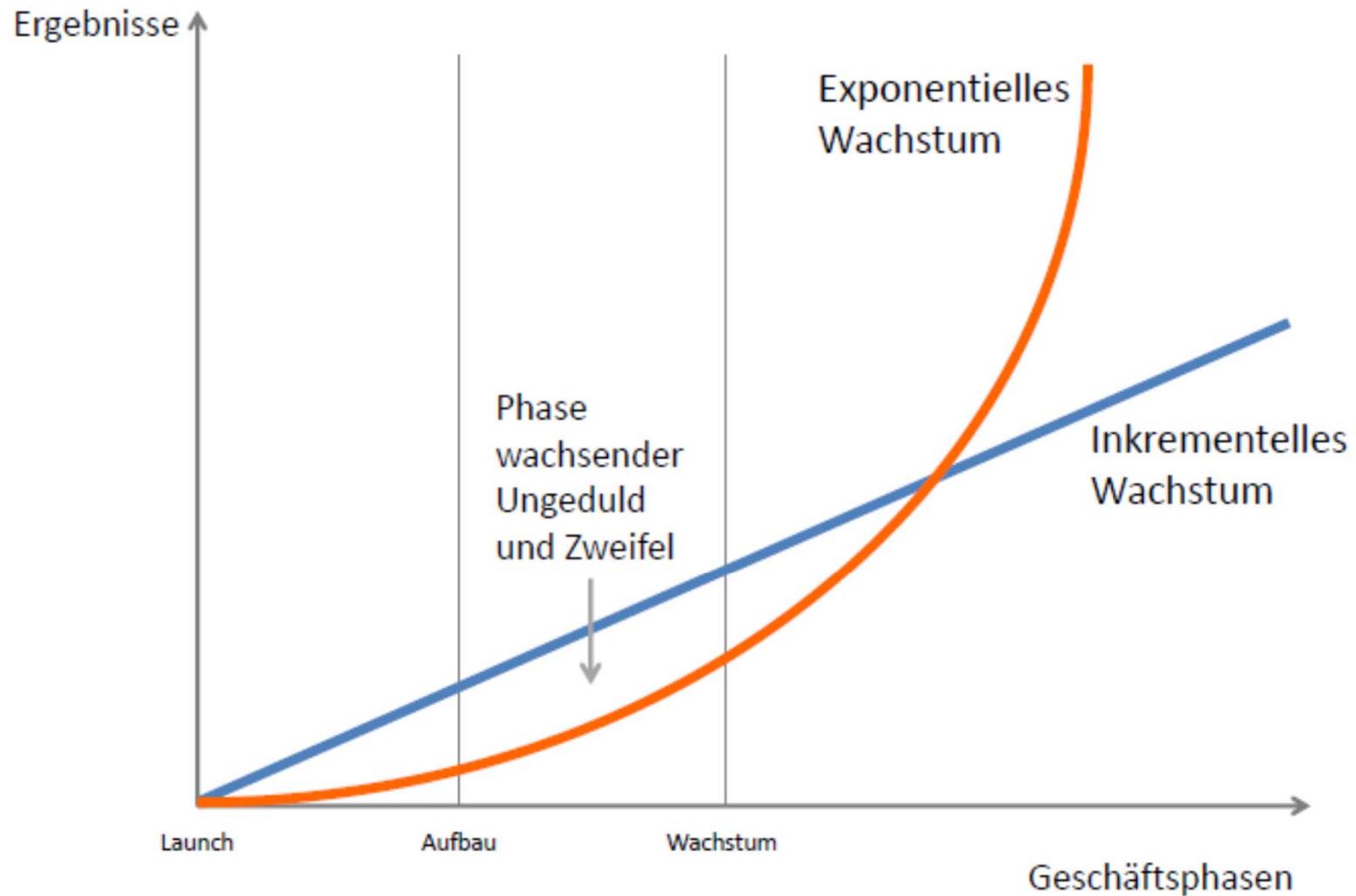
Beispiele:

- Nokia/Blackberry ➡ Apple iPhone
- Hotel ➡ Airbnb
- Taxi ➡ Uber
- Autohersteller ➡ Uber (?)
- Zeitungen ➡ Facebook



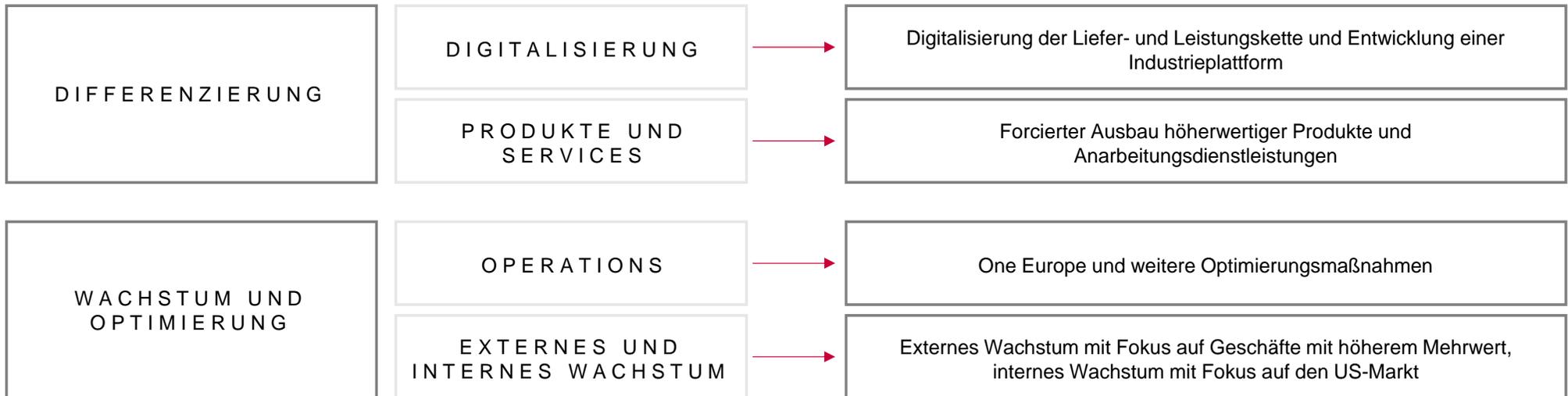
Mark Zuckerberg (FB), Travis Kalanick (Uber),
Jack Ma (Alibaba), Brian Chesky (Airbnb)

Exponentielle vs inkrementelle Entwicklung



03 Unsere Strategie

KLÖCKNER & CO 2020



01 | Implementation of the Klöckner & Co 2020 strategy on target

KLÖCKNER & CO 2020

DIFFERENTIATION

DIGITALIZATION

▶ Proportion of Group sales generated via digital channels increased from 9% in Q1 2016 to 14% in Q1 2017

PRODUCTS AND SERVICES

▶ Share of higher value-added products and services increased from 39% to 46% in 2016

GROWTH AND OPTIMIZATION

OPERATIONS

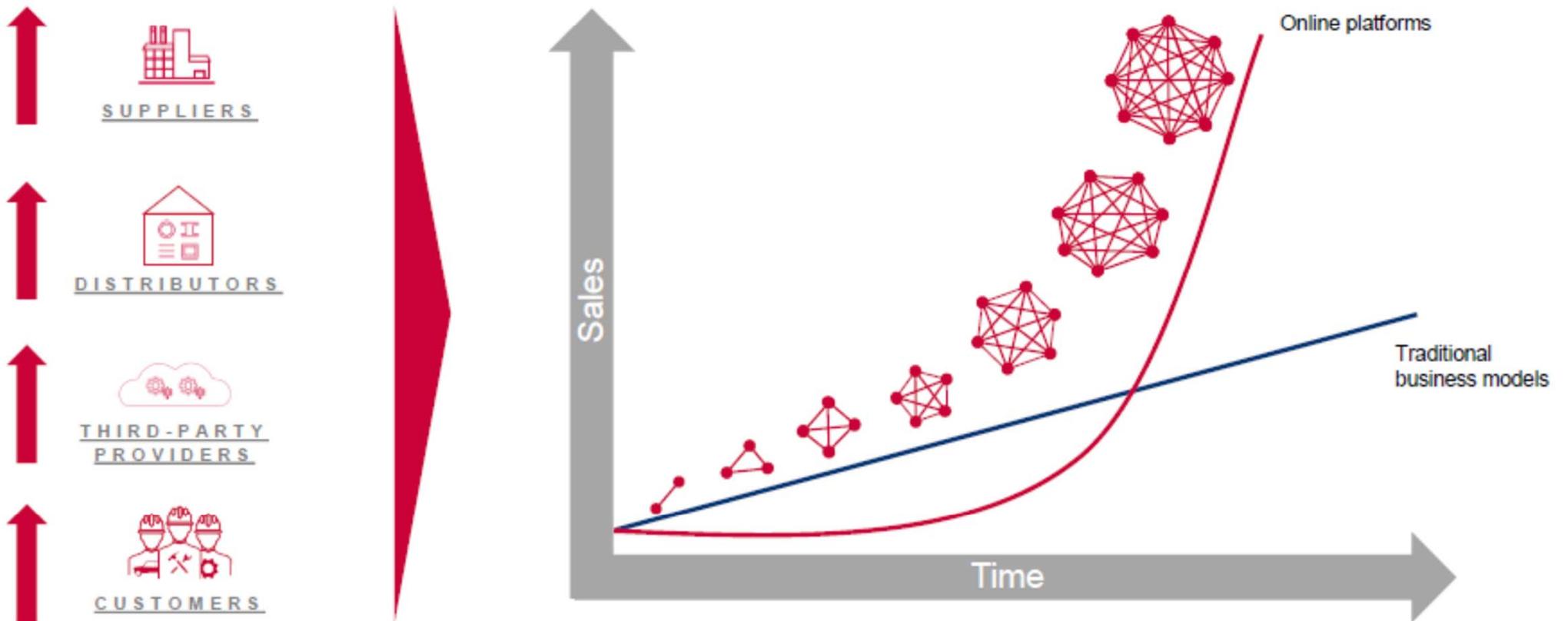
▶ Following successful completion of the restructuring measures at country level in Europe, standardized approach leverages additional potential for improvement

EXTERNAL AND INTERNAL GROWTH

▶ Integration of American Fabricators

01 Successful online platforms are growing exponentially

The platform is initially intended to attract more and more customers, then more and more distributors and third party providers and ultimately more and more suppliers → networking effect

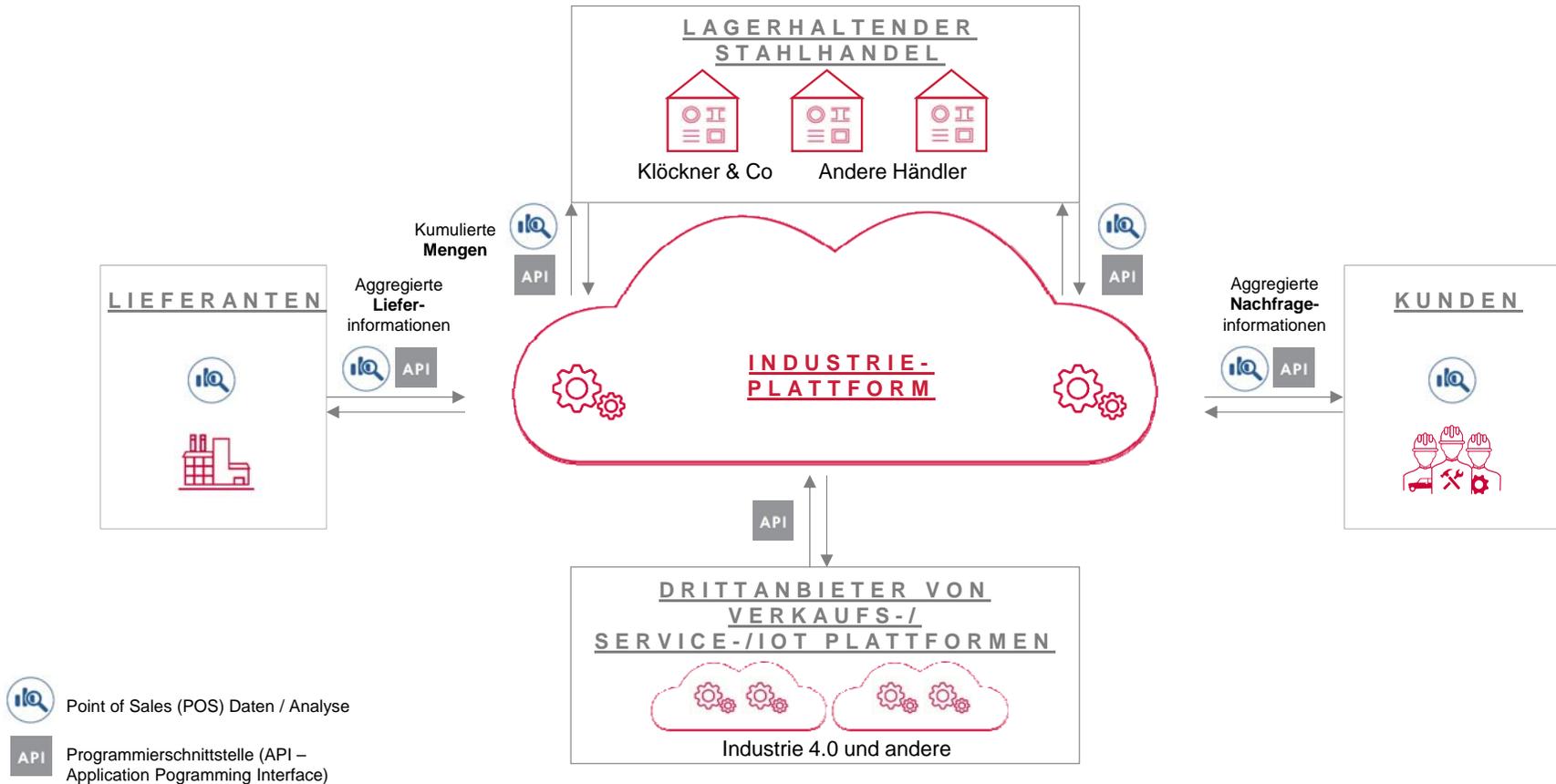


03 Wertschöpfungskette von Stahl ist höchst ineffizient und intransparent

- ➔ Lagerhaltung zum Ausgleich von Ineffizienzen
 - ➔ Erträge basieren zu einem gewissen Grad auf Intransparenz
- } Kein nachhaltiges Geschäftsmodell



03 Ziel ist die Umwandlung der klassischen Wertschöpfungskette in eine Industriepattform



03 Eine Industriepattform bietet Vorteile für alle Beteiligten



Lieferanten

Unzureichende Auslastung der Produktionsanlagen

Bessere Vorhersehbarkeit der zukünftigen Nachfrage ermöglicht eine optimierte Auslastung der kapitalintensiven Produktionsanlagen

Kunden

Intransparente Preise für Waren und Prozessen

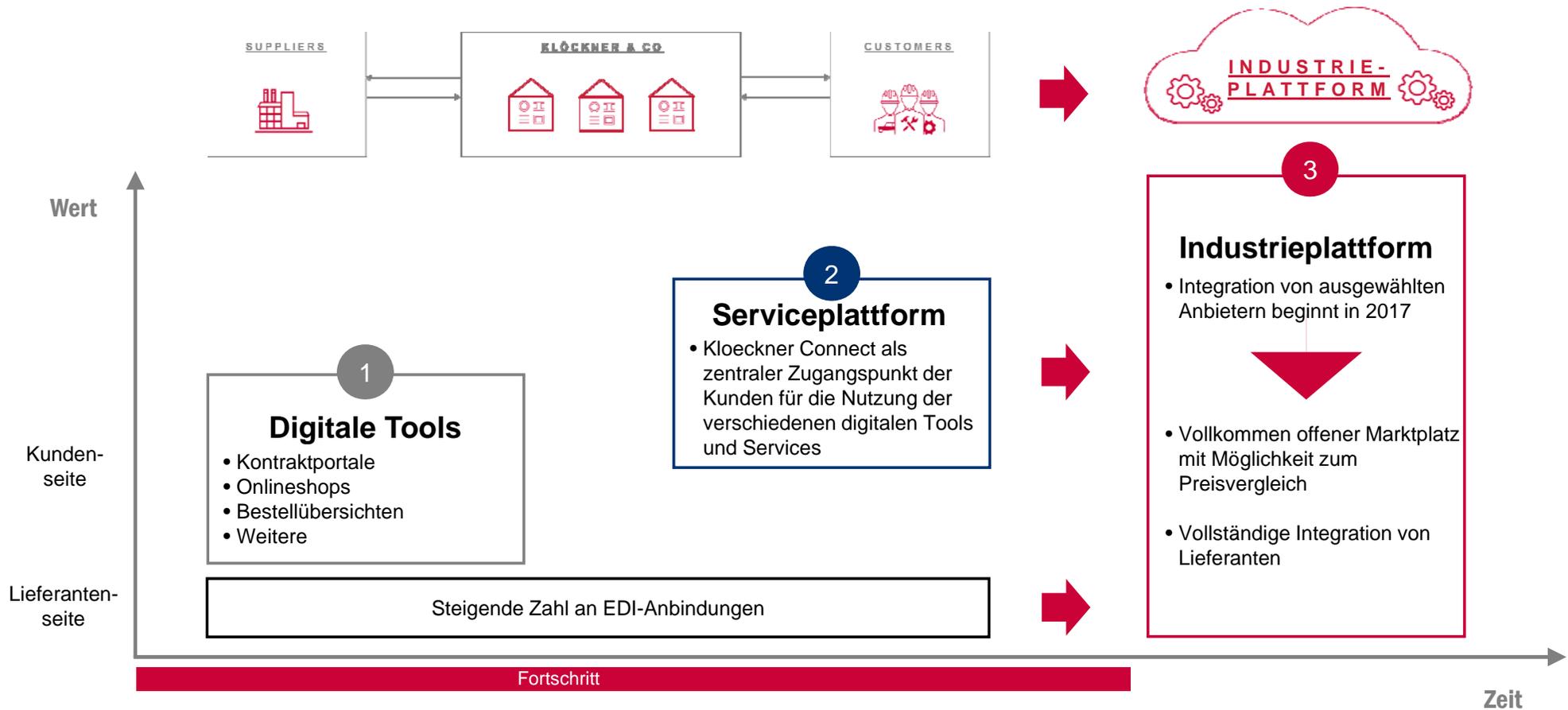
Verbesserte Materialbeschaffung durch hohe Produktverfügbarkeit und Preistransparenz

Lagerhaltende
Stahlhändler

Ineffiziente Lagerhaltung und hohe Bestände, um Kunden eine hohe Produktverfügbarkeit zu gewährleisten

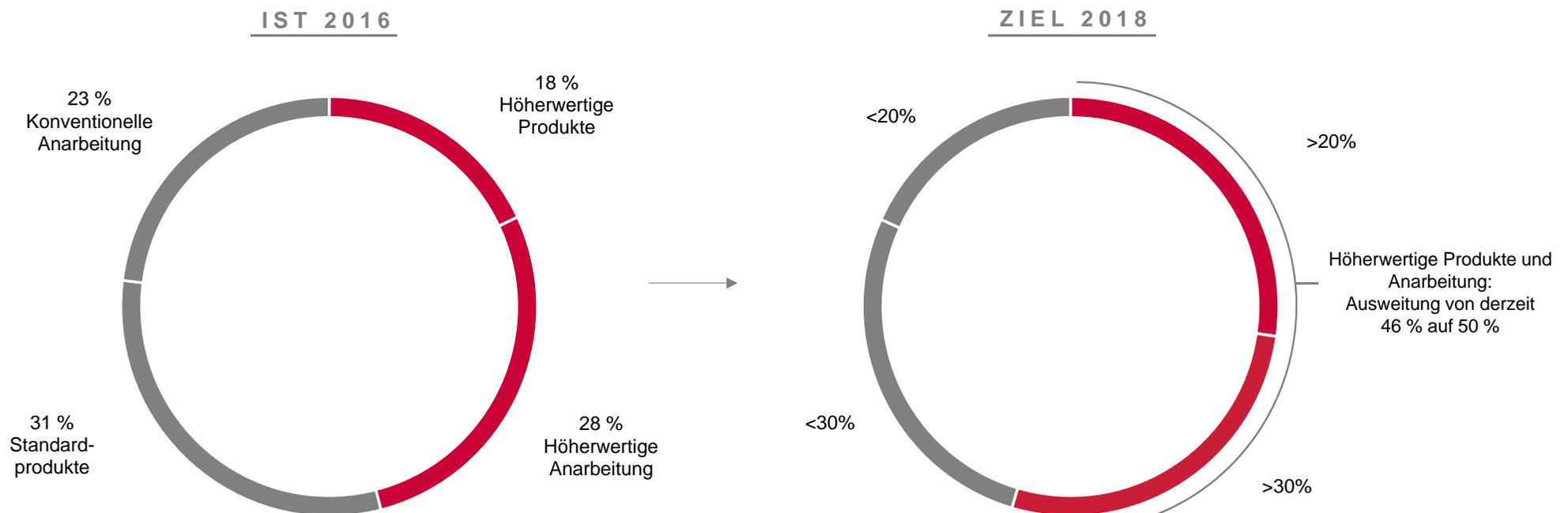
Optimierte Logistik und Datenverfügbarkeit in Echtzeit reduzieren Lieferzeiten und Vorräte

03 Digitalisierung erfolgt in 3 Schritten



03 Ausbau des höherwertigen Geschäfts weiter vorangetrieben

- Umsatzanteil mit höherwertigen Produkten und Dienstleistungen in 2016 von 39 % auf 46 % gesteigert
- Weiterer Ausbau des höhermargigen Geschäfts auf einen Umsatzanteil von über 50 % bis 2018 geplant



Kontakt

Dipl.-Ing. MBA Johannes Klöcker

Tel: 0203-307-2546

Fax: 0203-307-5243

E-Mail: johannes.kloecker@kloeckner.com

