



# SCHMOLZ + BICKENBACH AG

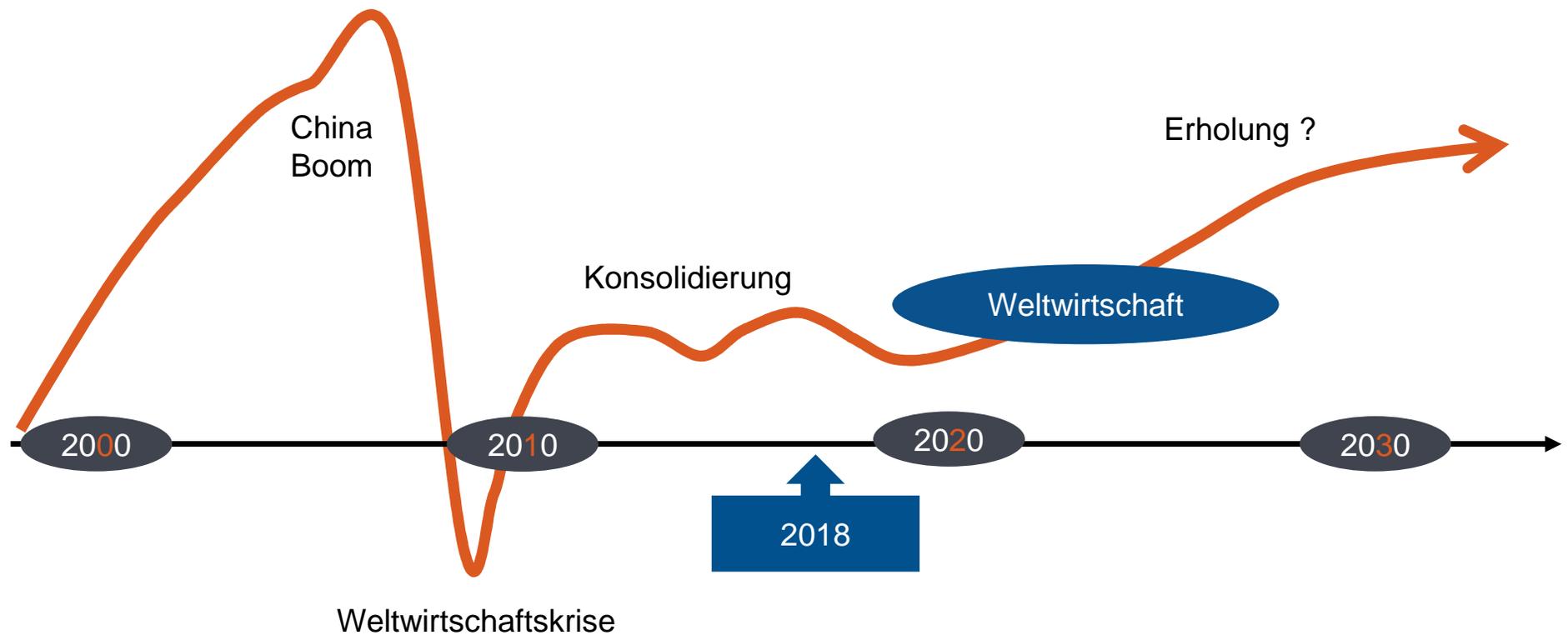
Generalversammlung vom 26. April 2018, KKL Luzern  
Edwin Eichler, Verwaltungsratspräsident



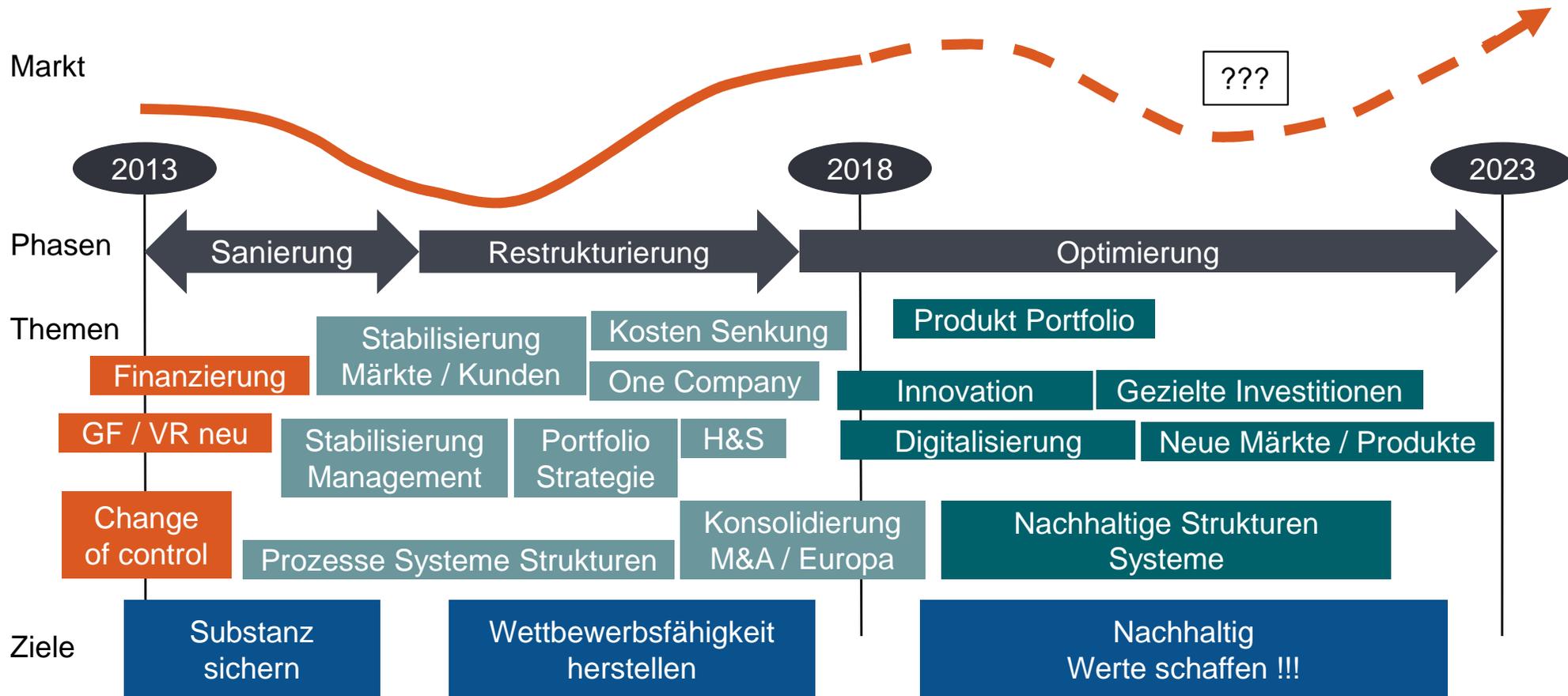
SCHMOLZ + BICKENBACH  
Group



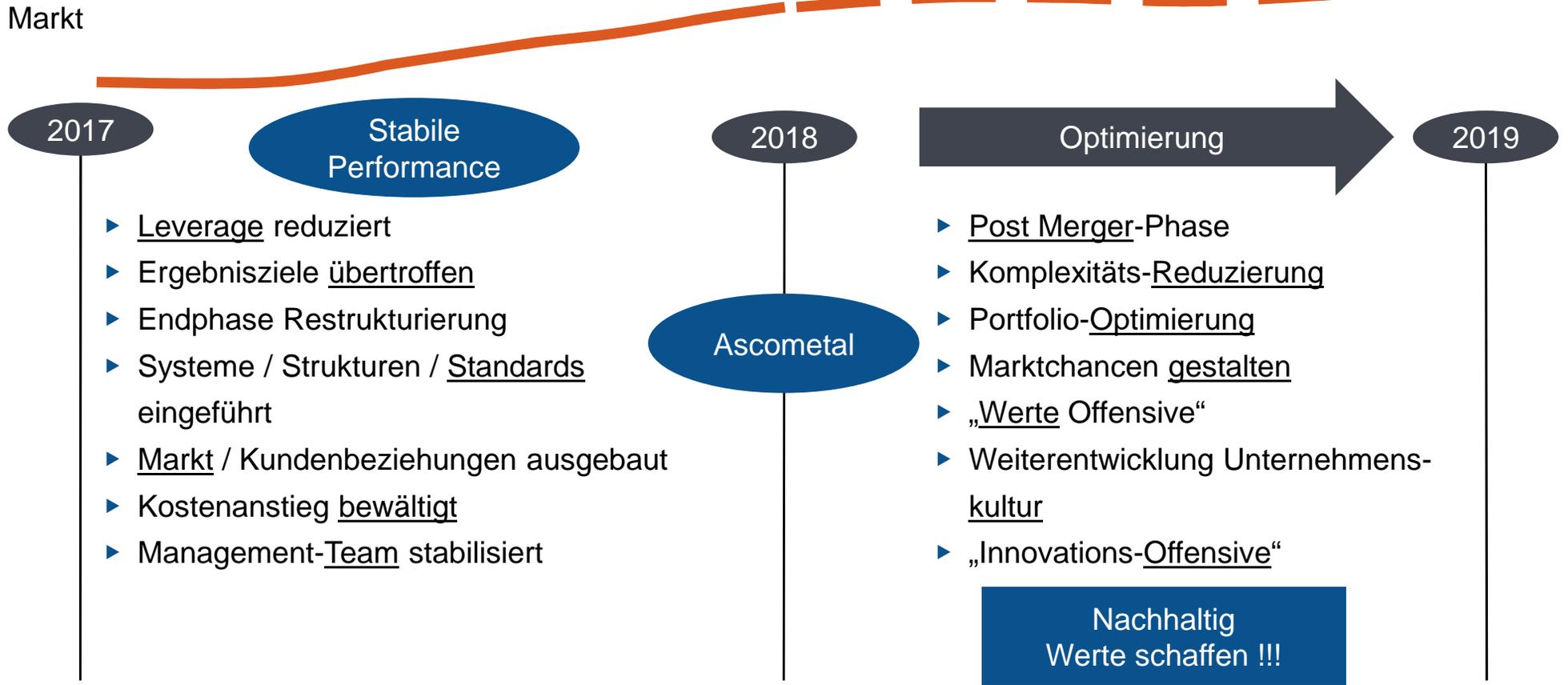
# Aktuelle Lage / Strategie für die nächste Phase



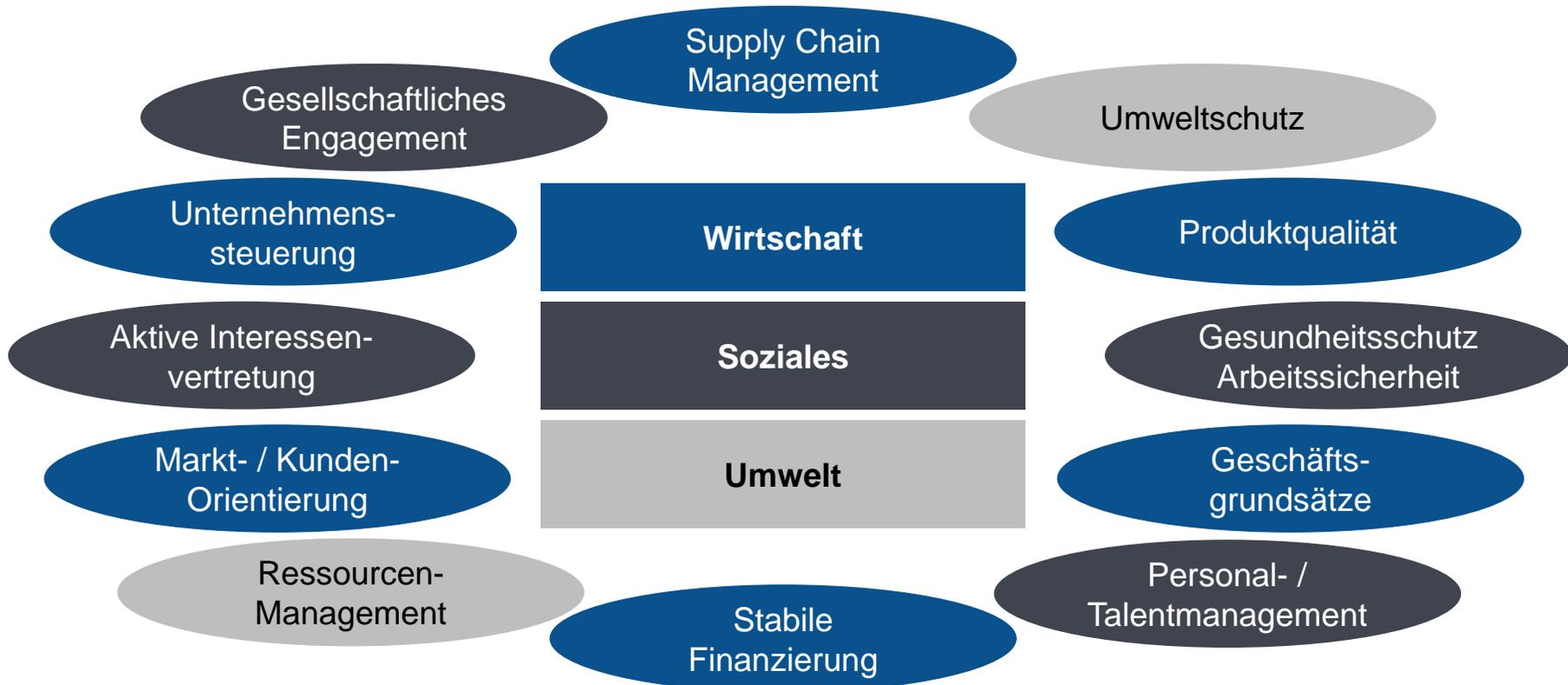
# SCHMOLZ + BICKENBACH 10 Jahre Entwicklung



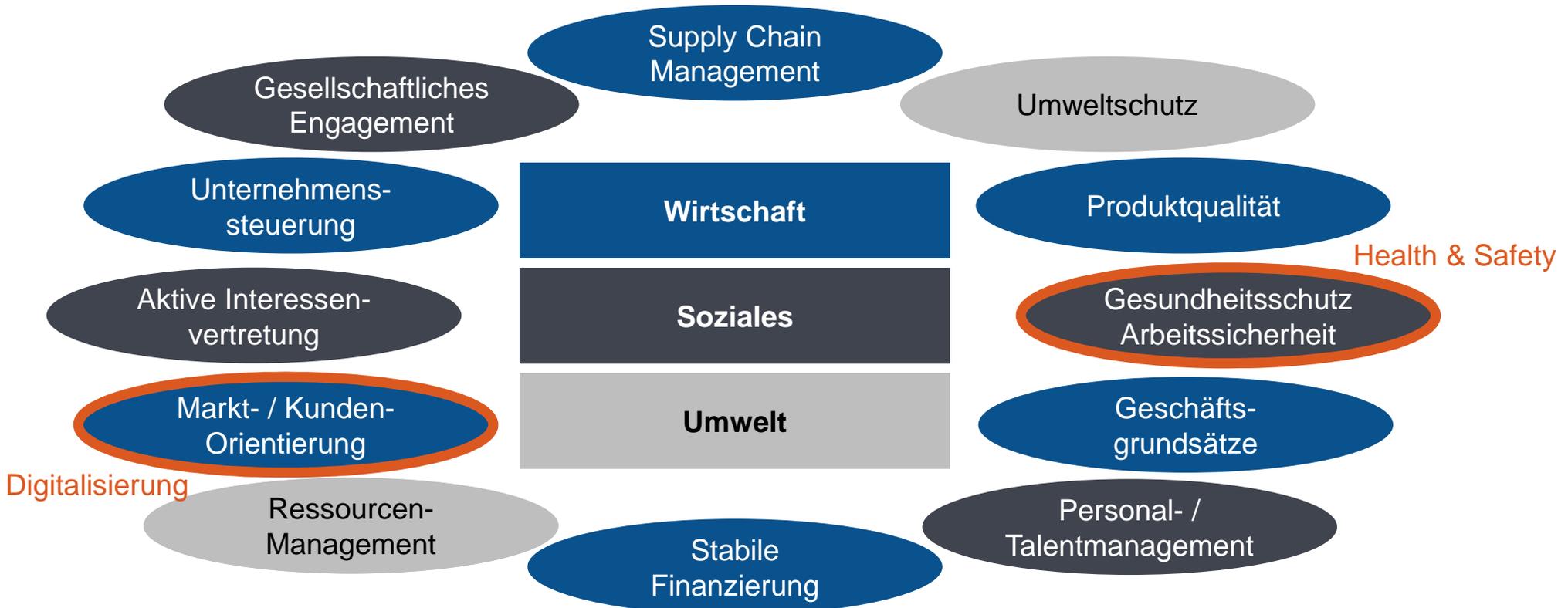
# SCHMOLZ + BICKENBACH – die aktuellen 24 Monate



# Nachhaltig Werte schaffen



# Nachhaltig Werte schaffen

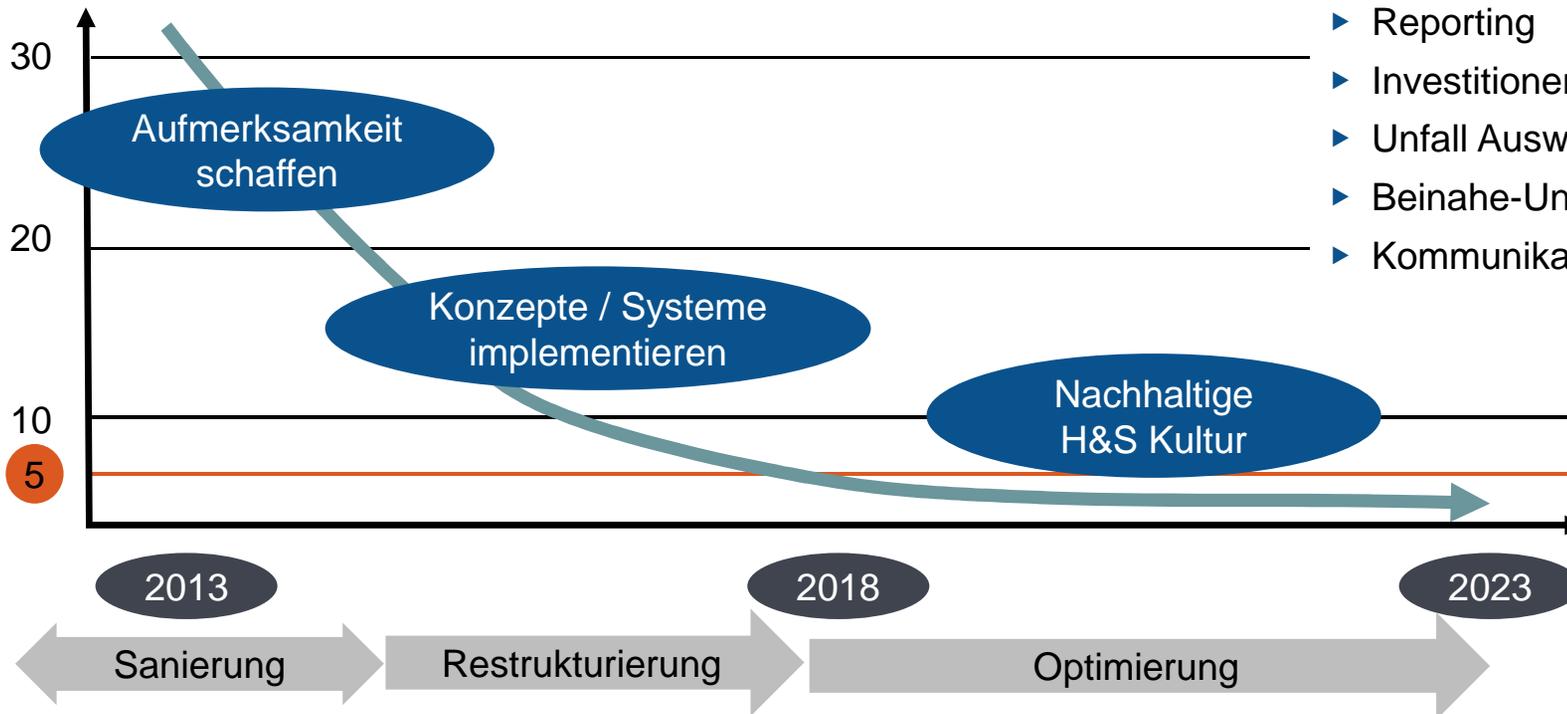


# Nachhaltig Werte schaffen

Gesundheitsschutz  
Arbeitssicherheit

Health & Safety

1/N Rate



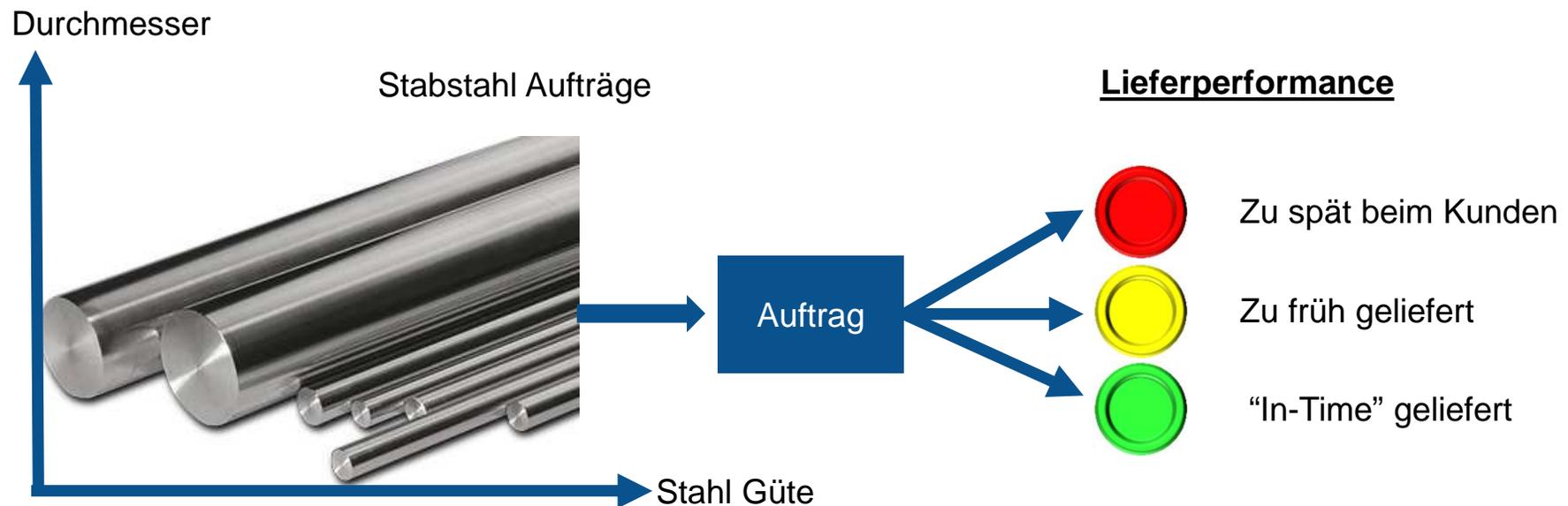
- ▶ Reporting
- ▶ Investitionen
- ▶ Unfall Auswertung
- ▶ Beinahe-Unfälle
- ▶ Kommunikations-Kultur

# Nachhaltig Werte schaffen

Markt- / Kunden-  
Orientierung

Digitalisierung

Beispiel: Optimierung Lieferperformance durch Digitalisierung

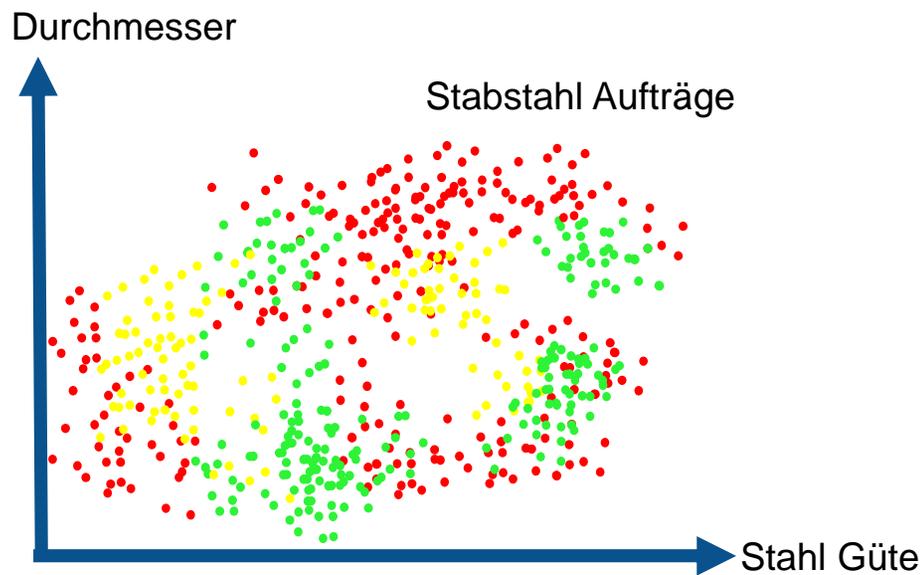


# Nachhaltig Werte schaffen

Markt- / Kunden-  
Orientierung

Digitalisierung

Beispiel: Optimierung Lieferperformance durch Digitalisierung



## Lieferperformance

Ziele:

- ▶ Erhöhung der „In-Time“ Rate
- ▶ Vermeidung später Lieferung
- ▶ Minimales Inventory

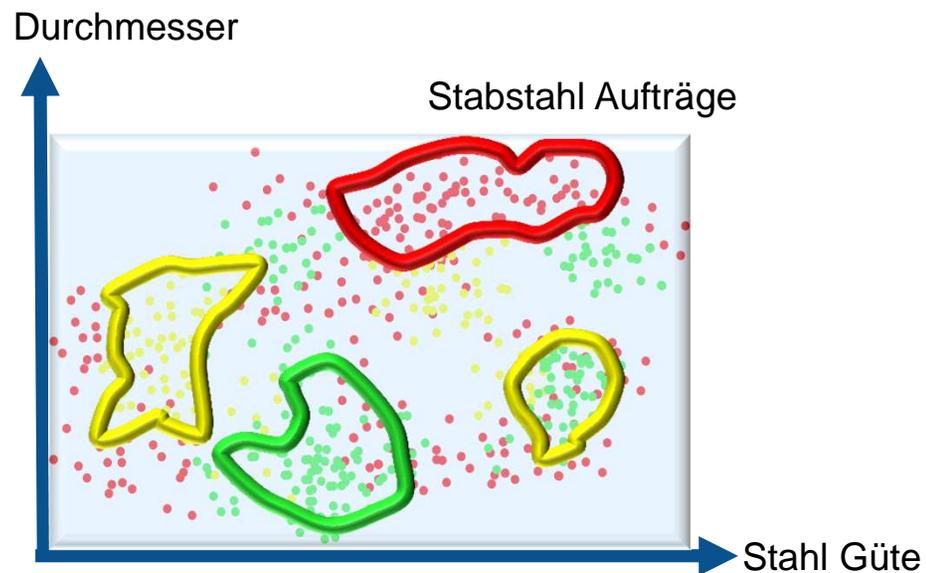
- Zu spät beim Kunden
- Zu früh geliefert
- „In-Time“ geliefert

# Nachhaltig Werte schaffen

Markt- / Kunden-  
Orientierung

Digitalisierung

Beispiel: Optimierung Lieferperformance durch Digitalisierung



## 1. Schritt

Identifizieren von Clustern  
durch Mustererkennung

-  Zu spät beim Kunden
-  Zu früh geliefert
-  "In-Time" geliefert

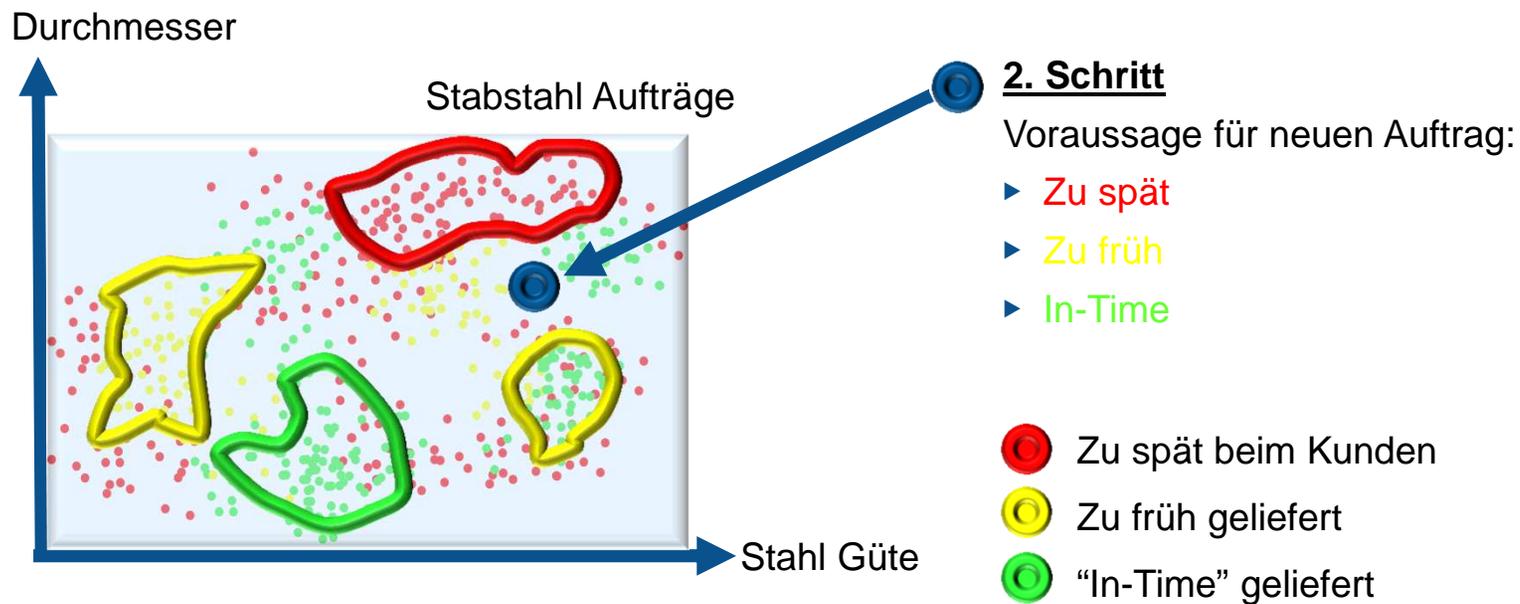


# Nachhaltig Werte schaffen

Markt- / Kunden-  
Orientierung

Digitalisierung

Beispiel: Optimierung Lieferperformance durch Digitalisierung

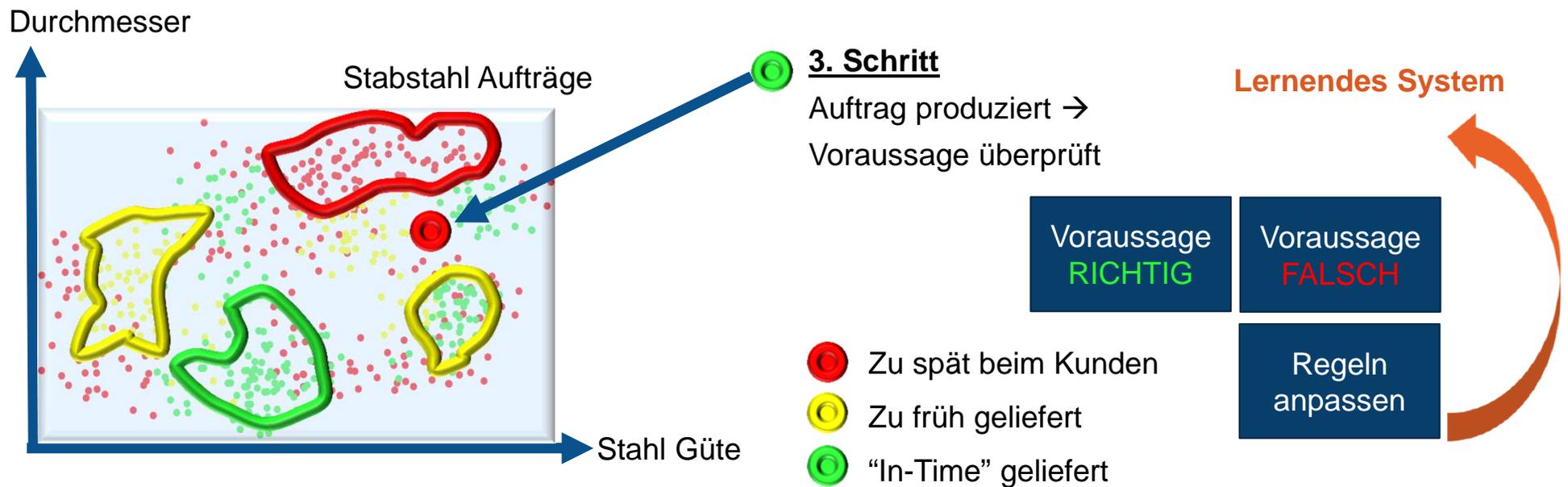


# Nachhaltig Werte schaffen

Markt- / Kunden-  
Orientierung

Digitalisierung

Beispiel: Optimierung Lieferperformance durch Digitalisierung

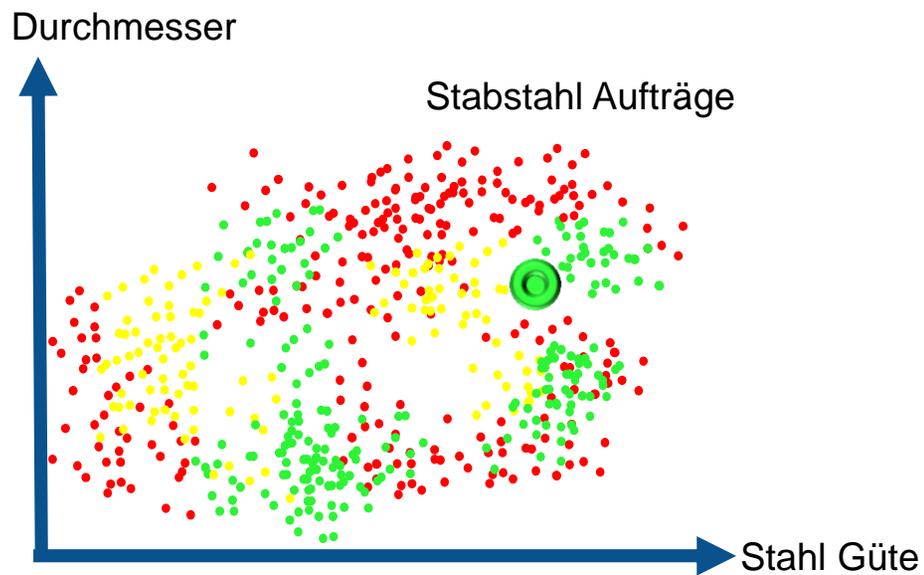


# Nachhaltig Werte schaffen

Markt- / Kunden-  
Orientierung

Digitalisierung

Beispiel: Optimierung Lieferperformance durch Digitalisierung



## Anmerkungen

- ▶ Unterscheidung zwischen Zufall  $\leftrightarrow$  Voraussage
- ▶ Längere „Lernphase“
- ▶ Nachhaltigkeit der Voraussagen stabilisiert sich

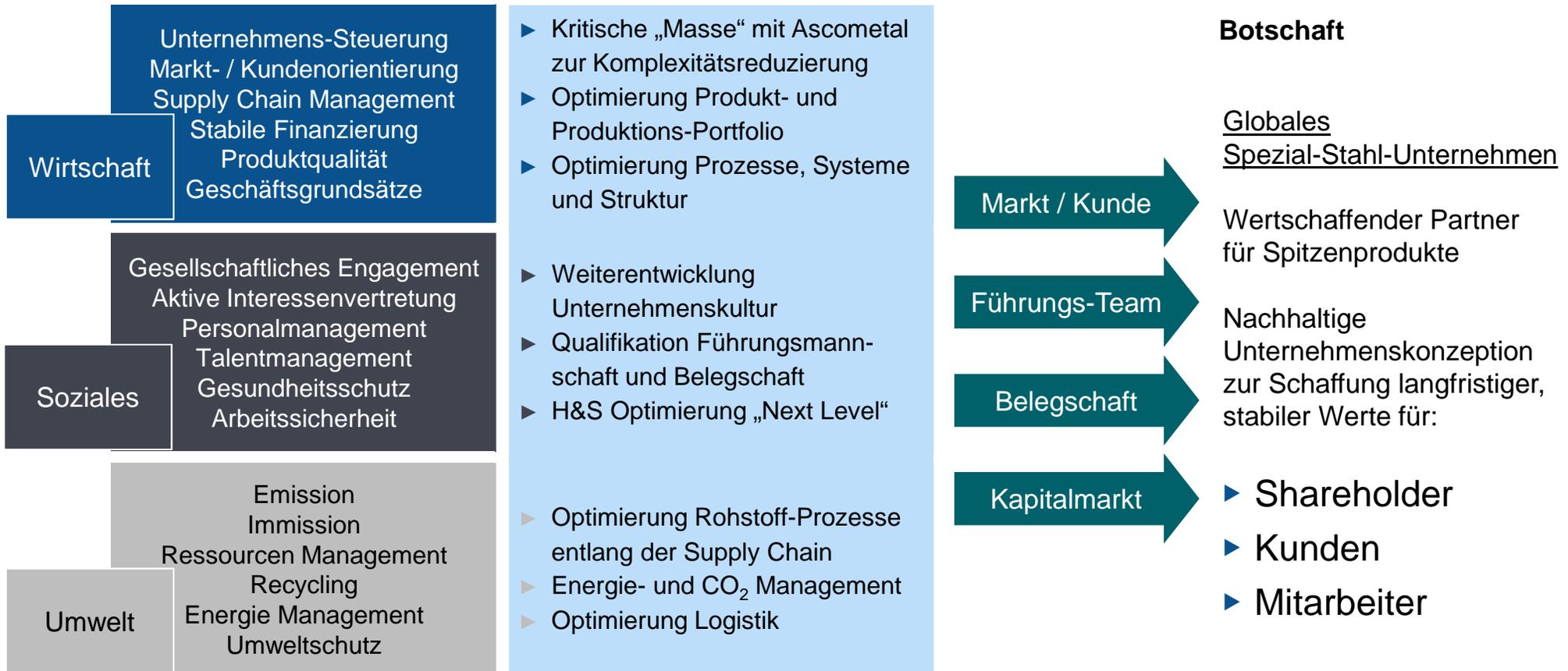
- Zu spät beim Kunden
- Zu früh geliefert
- “In-Time” geliefert

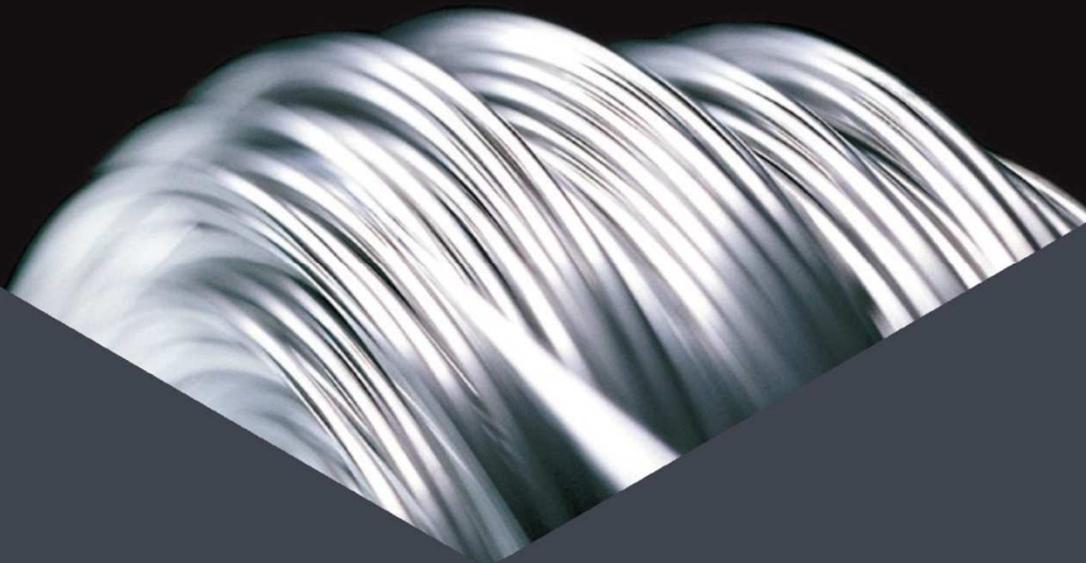
## Fazit:

Digitalisierung schafft nachhaltige, stabile Lieferperformance



# SCHMOLZ + BICKENBACH – Strategie für die nächste Phase

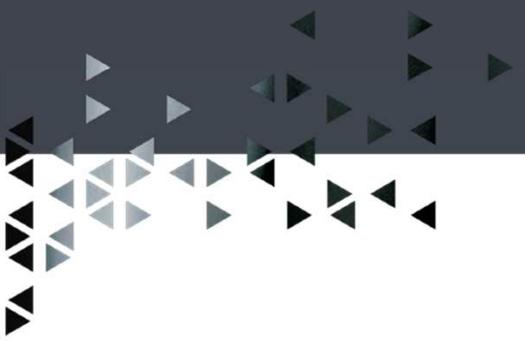




# SCHMOLZ + BICKENBACH AG

Generalversammlung vom 26. April 2018, KKL Luzern

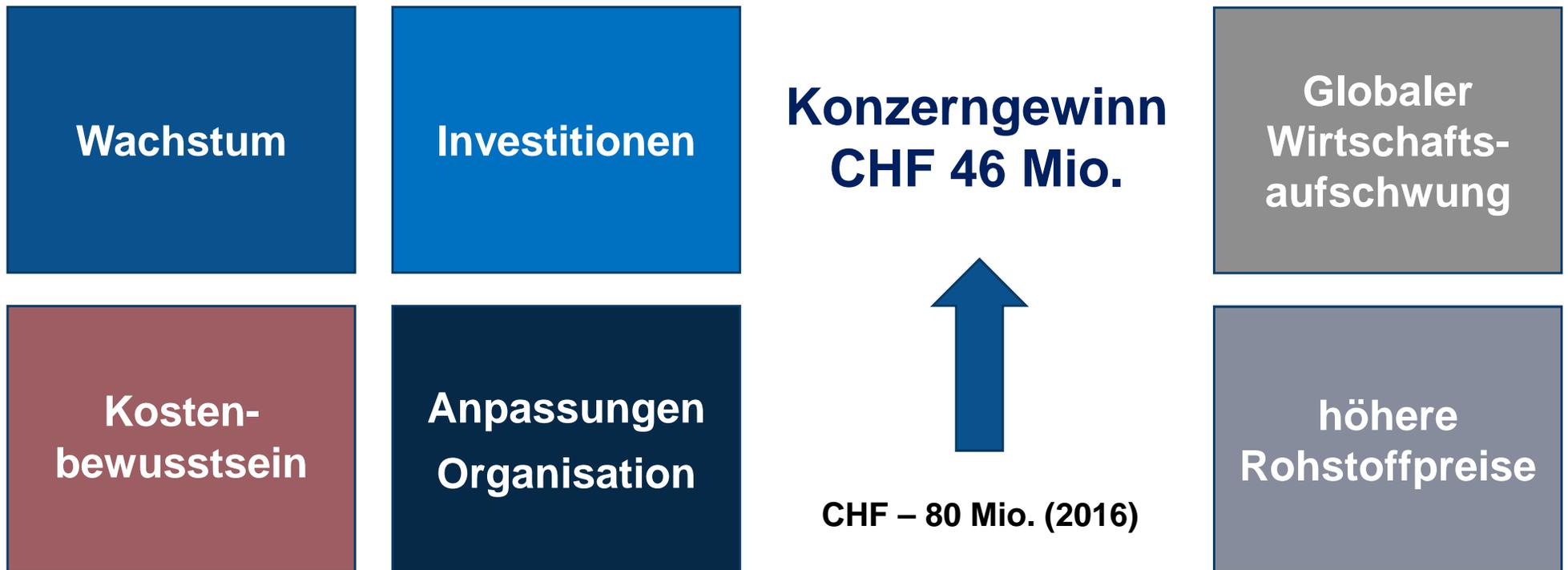
Clemens Iller, CEO



SCHMOLZ + BICKENBACH  
Group



## Herausforderungen gemeistert – ein gutes Jahr 2017



# Investitionen in Technologie und weltweiten Vertrieb sichern künftiges Wachstum

Wachstum

Investitionen

## Wachstumsinvestitionen gestartet

- ▶ Hubbalkenofen und Garrett-Haspeln bei BU Swiss Steel: CHF 49 Mio.
- ▶ Nadcap Wärmebehandlungsofen + Hochregallager bei BU Ugitech: EUR 17 Mio.

## Vertriebsnetzwerk ausgebaut / optimiert

- ▶ Neue Standorte in Chile und Argentinien, Warenlager in Indien
- ▶ JV Shanghai Xinzhen Precision Bars Co. Ltd. mit Tsingshan in China in Betrieb
- ▶ Lagerstandorte in Malaysia geschlossen



*Santiago de Chile*

# Kostensenkungen und Reorganisation als Antwort auf strukturelle Marktveränderungen

Kosten-  
bewusstsein

Anpassungen  
Organisation

## Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsprogramm abgeschlossen

- ▶ 2016/2017: dauerhafte Kostensenkungen von EUR 72 Mio. (2017: EUR 30 Mio.)

## Restrukturierung vorangeschritten

- ▶ **Reorganisation der DEW** begonnen und grösstenteils abgeschlossen
- ▶ **BU Steeltec:** Produktion in Boxholm (Schweden) eingestellt, Anlagen nach Düsseldorf und Gebze (Türkei) transferiert; Verkaufsteam Skandinavien in Dänemark zusammengeführt, nicht mehr benötigtes Grundstück verkauft
- ▶ **BU Sales & Services:** Zusammenlegung Vertriebsorganisation mit den Verkaufseinheiten von Steeltec und Ugitech in Deutschland; Verkauf Lagerhaus in Kanada



DEW Witten



Steeltec Nørresundby

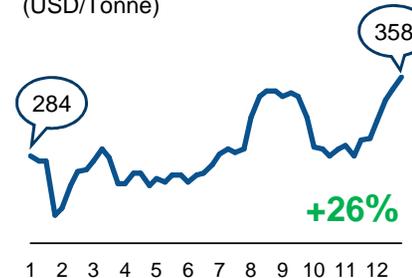
# Entwicklung externer Einflussfaktoren begünstigen unser Geschäft in 2017

Globaler  
Wirtschafts-  
aufschwung

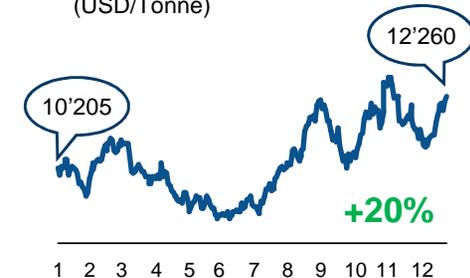
Höhere  
Rohstoffpreise

- ▶ Günstige Entwicklung der externen Einflussfaktoren
- ▶ Bruttoinlandsprodukt (BIP) in den meisten Ländern kräftig gestiegen, z.B. Deutschland +1,8%
- ▶ Automobilindustrie in Europa gewachsen: 3,4% mehr Neuzulassungen in Europa
- ▶ Geschäfte mit Öl- und Gasindustrie erholten sich dank höherer Rohölpreise
- ▶ Schrott- und Rohstoffpreise gestiegen – positive Auswirkungen auf Schrott-/Legierungszuschläge
- ▶ Negative Auswirkungen massiv gestiegener Elektrodenpreise erfolgreich kompensiert

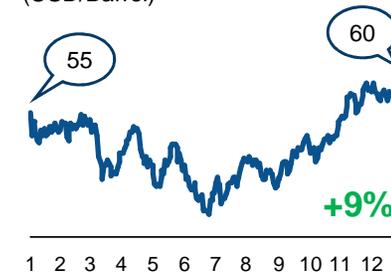
Schrottpreis FOB Rotterdam  
(USD/Tonne)



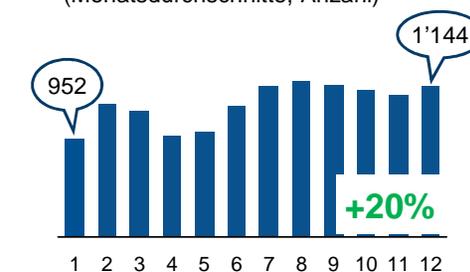
Nickelpreis LME  
(USD/Tonne)



Rohölpreis WTI  
(USD/Barrel)



Aktive Bohrlöcher in Nordamerika  
(Monatsdurchschnitte, Anzahl)



Quellen: ACEA, Baker Hughes, WTI, Platts, LME

# Werkplatz Emmenbrücke bereitete Freude in 2017 – Herausforderung für die Logistik

- ▶ Absatzmenge bei rund 600'000 Tonnen
- ▶ +4% im Vergleich zum Vorjahr
- ▶  $\frac{1}{3}$  der gesamten Absatzmenge der Gruppe

## Tochtergesellschaft Panlog

- ▶ 1'000'000 Tonnen Schrott/Stahl transportiert
- ▶  $\frac{2}{3}$  davon per Eisenbahn (620'000 t)
- ▶ 10'000 Lastwagenfahrten
- ▶ 1'150 Züge pro Jahr
- ▶ Einsparung ca. 50'000 LKW-Fahrten, entspricht 10'000 t CO<sub>2</sub>
- ▶ 26'000 Verzollungen jährlich abgewickelt

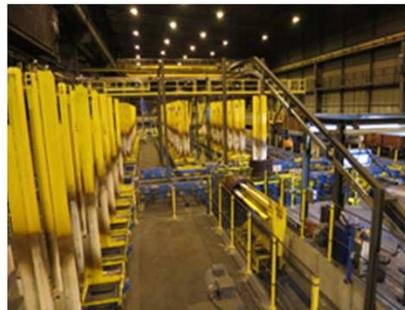


# Spatenstich für Grossinvestition bei Swiss Steel ist erfolgt

- ▶ Spatenstich für neuen Hubbalkenofen und zwei Garrett-Haspeln am 27. Februar 2018
- ▶ Investitionsvolumen von CHF 49 Mio.
- ▶ Inbetriebnahme 2019 (Garrett) und 2020 (Ofen) geplant
- ▶ Verdoppelung EBITDA bis 2024 dank:
  - neuem Hubbalkenofen
  - Effizienzsteigerungen
  - Verbesserung von Kunden- und Produktmix
  - Brandneue Produkte dank Fokus auf Innovationen



*Spatenstich für neuen Hubbalkenofen und neue Garrett-Haspeln am 27. Februar 2018 mit Behördenvertretern, Lieferanten und Management der Gruppe bzw. von Swiss Steel*





# Nachhaltigkeit – Mitarbeiter, Sicherheit & Gesundheit im Fokus

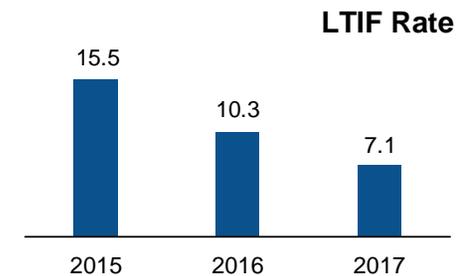
## Vielfältige Initiativen in Gesundheitsschutz & Arbeitssicherheit

- ▶ Halbierung der Unfallzahlen im Konzern seit 2015
- ▶ Konzernweites Gesundheitsschutz- & Arbeitssicherheitskomitee
- ▶ Aktionstag Arbeitssicherheit – Schwerpunktthema Handschutz
- ▶ Ziel: null Unfälle
- ▶ Auszeichnung für betriebliches Gesundheitsmanagement der DEW



## Mitarbeiter & Lernende als Schlüssel zum Erfolg

- ▶ z.B. Steeltec
  - Zweit-tiefste Fluktuationsrate in Swissmem-Umfrage 2017 (1.9%)
  - Anzahl Dienstjahre im Durchschnitt 16.4
- ▶ Swiss Steel aktuell 24 Lehrlinge = 5 % der Belegschaft
- ▶ Talentmanagement – interne Mgmt Rotationen bei Asco / S&S France



$$\text{LTIFR} = \frac{\text{Anzahl arbeitsbedingter Unfälle mit Arbeitsausfall}}{\text{geleistete Arbeitsstunden}} \times 1'000'000$$



# Nachhaltigkeit als Unternehmensphilosophie – Beispiele zu Umweltschutz aus der Gruppe

## Energiezentrale Emmen Luzern

Einspeisung der Abwärme aus dem Walzwerk der Swiss Steel AG in  
das Fernwärmenetz Emmen Luzern



*Energiezentrale  
Emmen  
Luzern*

*seit 7. März 2018  
in Betrieb*

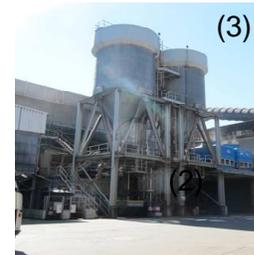
## Photovoltaikanlage (PVA) in Emmenbrücke

Seit Feb. 2017 produziert PVA am Dach einer Lagerhalle mit 2'700  
Solar-Paneelen ca. 620'000 kWh/Jahr (ø Verbrauch 130 EFH)

## Emmenbrücke – CHF 60 Mio. für Umweltschutz seit 2007

Beispielsweise:

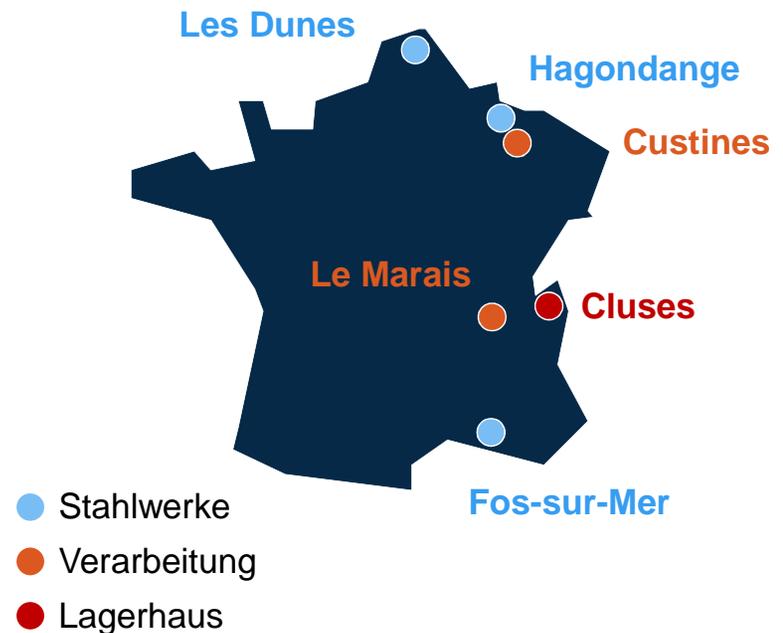
- (1) Filtersystem im Walzwerk (CHF 9.2 Mio.)
- (2) Filtersystem Hallenabsaugung im Stahlwerk (CHF 4.6 Mio.)
- (3) Kühlwassersystem / Wassermanagement (CHF 1.1 Mio.)



## Ascometal – neu im Konzern seit 1. Februar 2018

- ▶ Achtgrösster europäischer Stahlproduzent von Edelbaustahl-Langprodukten
- ▶ Rund 1'200 Mitarbeitende übernommen
- ▶ Erworbene Standorte, alle in Frankreich:
  - 3 Standorte mit Walz- und Verarbeitungskapazitäten; Hagondange und Fos-sur-Mer mit eigenen Stahllöfen
  - 2 Verarbeitungsbetriebe in Custines und Le Marais
  - 1 Lagerhaus in Cluses
  - 1 Forschungseinrichtung in Hagondange
- ▶ Breit diversifizierte Kundenbasis – mit rund 450 Kunden, die führend in ihren Branchen sind

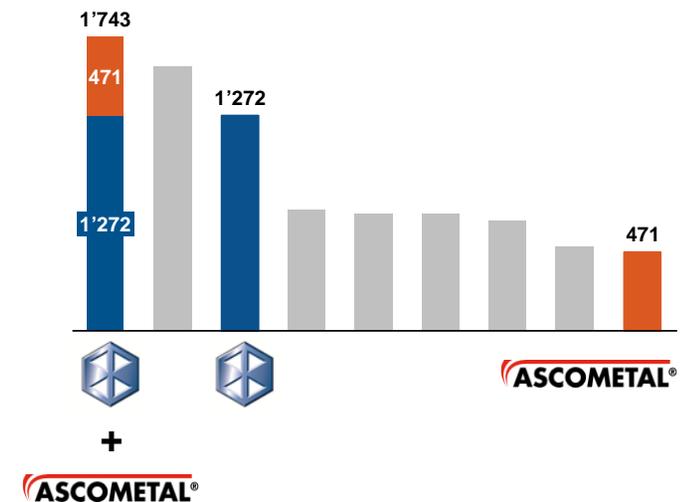
**ASCOMETAL®**



# Übernahme schafft einen Marktführer in Europa

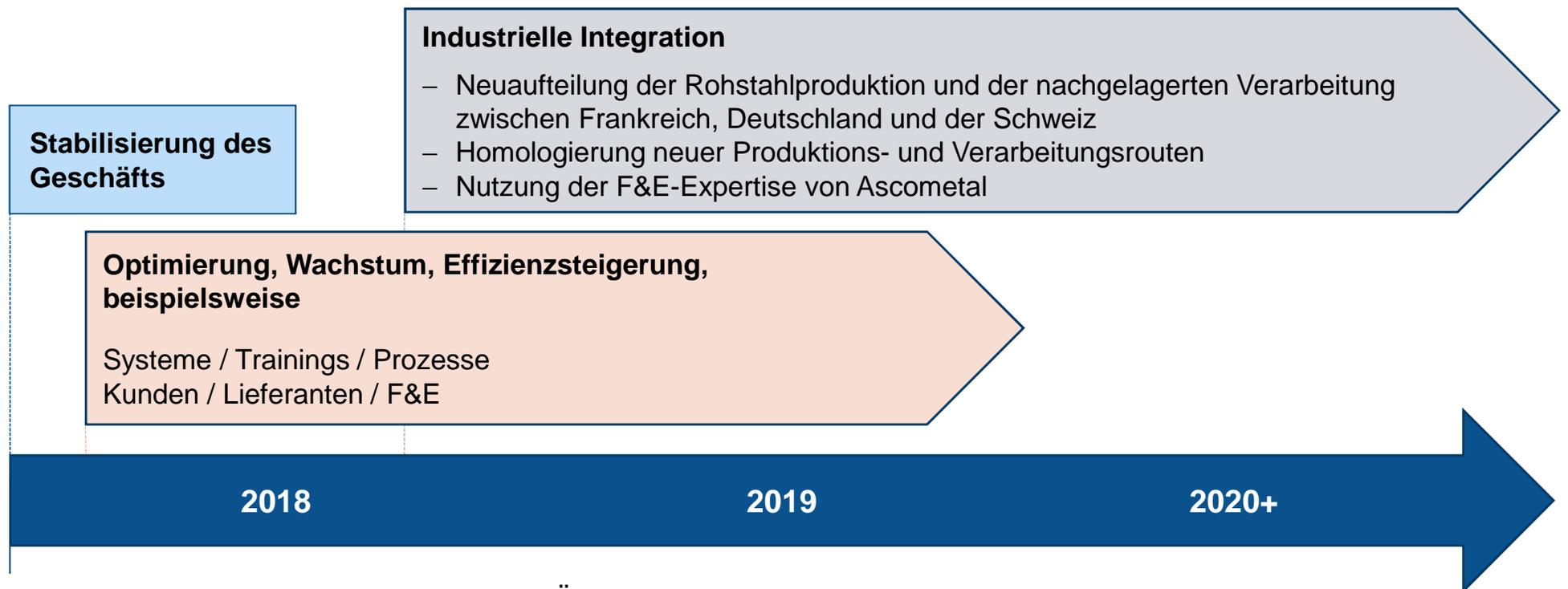
- ▶ Überkapazitäten in Europa bei Qualitäts- und Edelbaustahl
- ▶ Gesamtmarkt stagnierte in den letzten drei Jahren, bei gleichzeitig steigenden Importen
- ▶ Deshalb zu geringe Auslastung der Stahlwerke von Ascometal und zum Teil bei DEW
- ▶ Auslastung von mehr als 70% für profitablen Betrieb erforderlich
- ▶ Dies wird erreicht durch:
  - Verlagerung Teile Stahlproduktion aus Frankreich in bestehende Werke nach DE
  - Dadurch Erhöhung der Auslastung der Schmelzöfen von S+B in Deutschland
  - Spezialisierung der Werke Ascometal in F, Fokus auf Verarbeitung
- ▶ Synergien, Grössenvorteile, finanzielle Stabilität

Absatzmengen im Vergleich zu den europäischen Wettbewerbern (in kt)



S+B, Ascometal: Zahlen GJ 2017; Wettbewerber Zahlen GJ 2016 Quellen: S+B, Ascometal, SMR

# Integration von Ascometal erfolgt in drei Schritten



1. Februar 2018 – effektives Datum der Übernahme, Konsolidierung

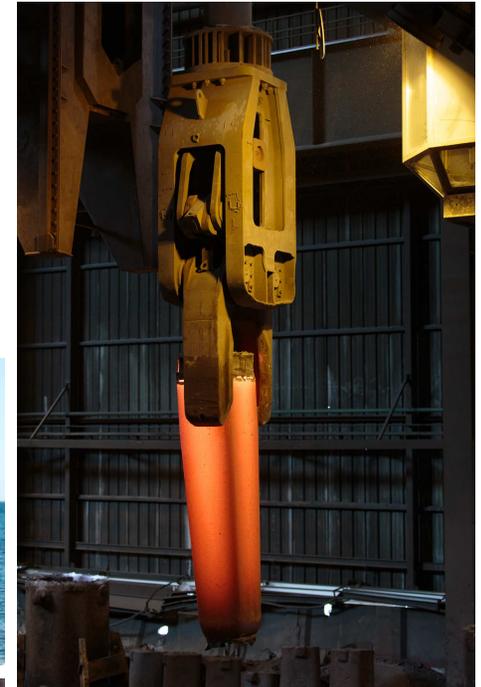
# Ascometal – Standort Hagondange

- ▶ Rund 450 Mitarbeiter
- ▶ Werk Hagondange soll Produktionsstandort für Walz- und Verarbeitungsaktivitäten werden
- ▶ Hauptsächlich für Kunden aus der Automobilindustrie
- ▶ Sicherstellung einer kostengünstigen Versorgung mit Knüppeln aus unserem Werk in Siegen
- ▶ Angepeilte Schliessung des Stahlofens Hagondange innerhalb von 2-3 Jahren



# Ascometal – Standort Fos-sur-Mer

- ▶ Rund 350 Mitarbeiter
- ▶ Stärkung der Kernkompetenz von Fos-sur-Mer – Stahl für Wälzlager und Walzprodukte mit grossem Durchmesser
- ▶ Weiterer Ausbau des Produktportfolio der Gruppe
- ▶ Drahtstrasse: Verlagerung der Produktion nach Hagen und Schliessung innerhalb von 24 Monaten



# Ascometal – Standort Les Dunes



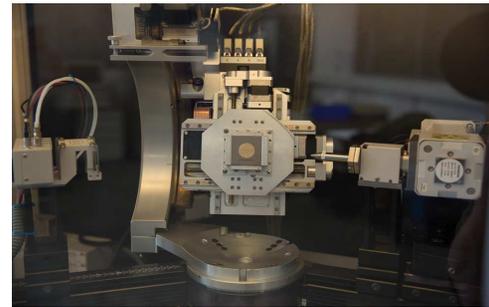
- ▶ Rund 350 Mitarbeiter
- ▶ Zentrum für Verarbeitung/Wärmebehandlung von Produkten für Kunden aus der Öl- und Gasindustrie sowie für Maschinen- und Wälzlagerstahl
- ▶ Kostengünstige Versorgung mit Rohstahl aus dem Stahlwerk von DEW in Witten
- ▶ Schliessung des Walzwerks innerhalb von 2-3 Jahren



# CREAS – Forschungs- & Entwicklungszentrum von Ascometal in Hagondange



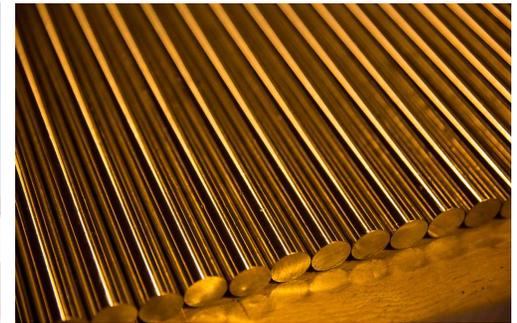
- ▶ Rund 30 Mitarbeiter
- ▶ Integration in F&E-Netzwerk der SCHMOLZ + BICKENBACH Gruppe
- ▶ Zusammenarbeitsverträge mit renommierten Universitäten und Kunden
- ▶ Wird zum Kompetenzzentrum der SCHMOLZ + BICKENBACH Gruppe für Stahlanwendungen in der Automobilindustrie



# Ascometal – Standorte Custines und Le Marais



- ▶ Insgesamt rund 100 Mitarbeiter
- ▶ Nachgeschaltete Verarbeitungsbetriebe in Custines und Le Marais sind Anbieter von Qualitätsstahl vor allem für Automobilanwendungen
- ▶ Komplementäres Leistungsangebot zu den bestehenden Betrieben der Gruppe
- ▶ Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Standorte mittels Investitionen in modernste Anlagen

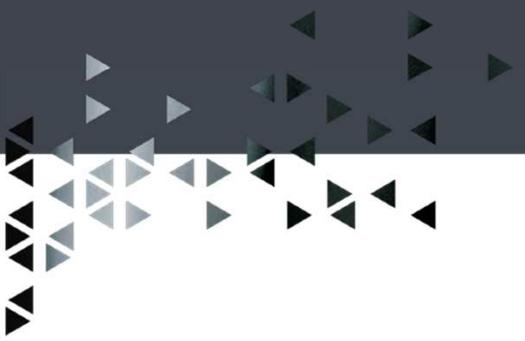




# SCHMOLZ + BICKENBACH AG

Generalversammlung vom 26. April 2018, KKL Luzern

Matthias Wellhausen, CFO



SCHMOLZ + BICKENBACH  
Group



## Auch finanziell ein erfolgreiches Jahr

**Kosten  
weiter  
gesenkt**



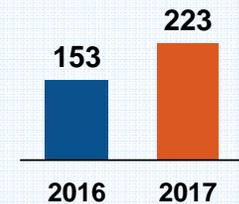
**Kosten in 2017 dauerhaft  
um weitere EUR 30 Millionen  
gesenkt**

- Produktion
- Einkauf
- Personal
- Logistik

**Bereinigtes  
EBITDA  
gesteigert**



**EUR 223 Millionen / + 45%**



**Günstigere  
Refinanzierung  
erfolgt**

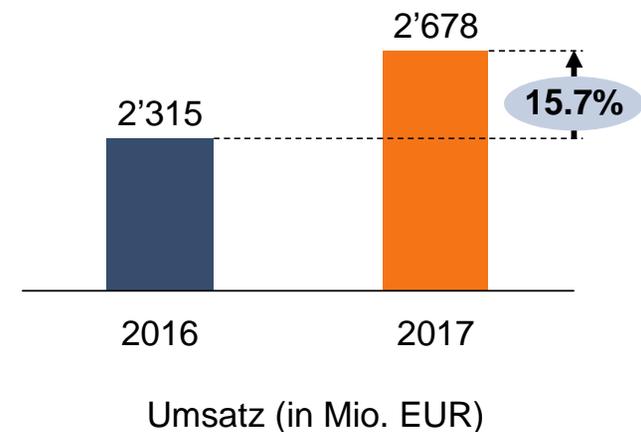
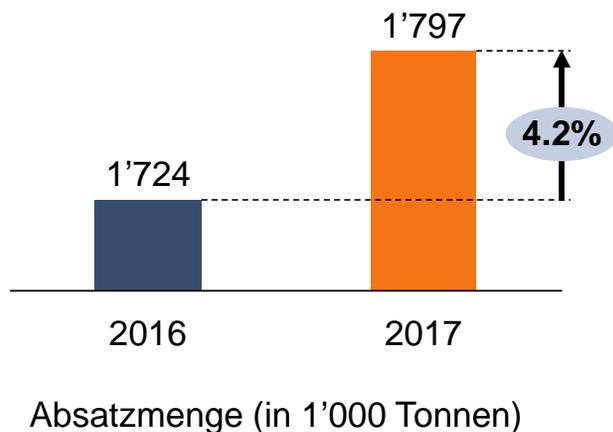


**Zinskosten um ca.  
CHF 7 Millionen jährlich  
gesenkt**

- Neue Anleihe ausgegeben
- Kreditlinie und ABS-Finanzierungsprogramm neu verhandelt

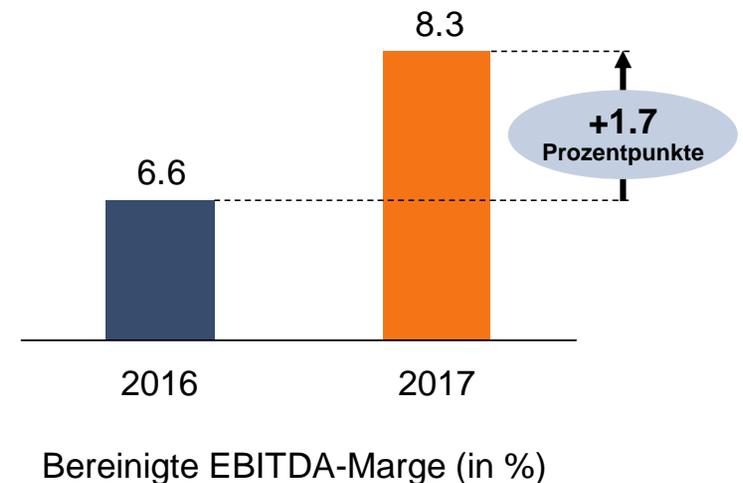
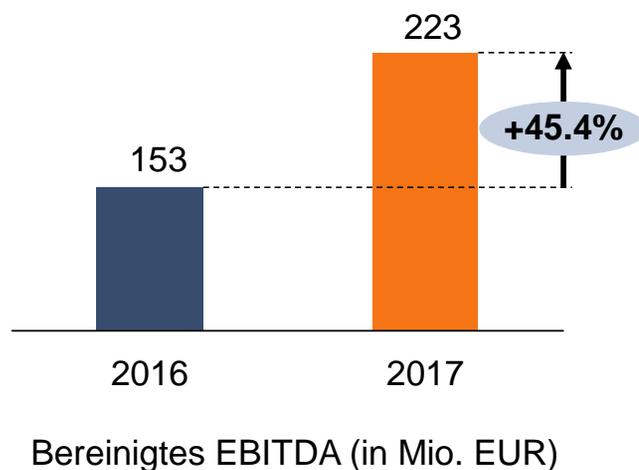
## Deutlich höhere Absatzmengen und Umsätze

- ▶ Signifikant höhere Absatzmengen in einem freundlichen Marktumfeld
- ▶ Überproportionaler Anstieg der Umsätze aufgrund gestiegener Verkaufspreise
- ▶ Verkaufspreise zusätzlich günstig beeinflusst von guter Marktlage und höheren Schrott- und Legierungszuschlägen



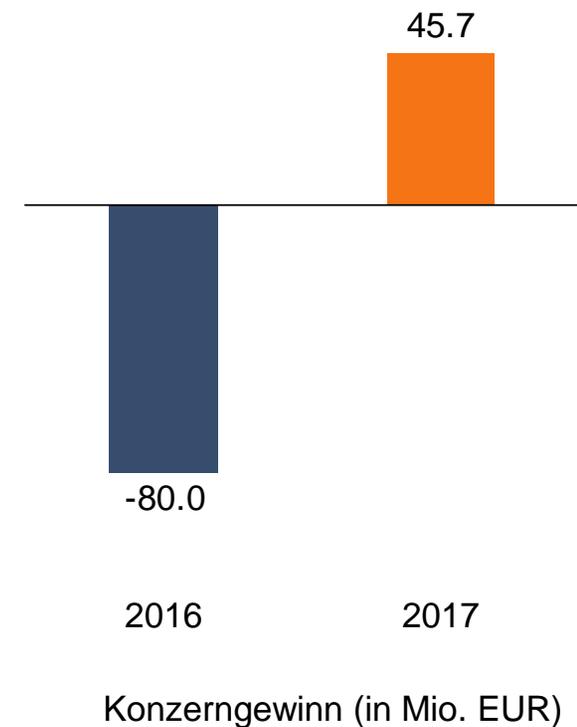
## Höhere Marge dank interner Massnahmen

- ▶ Bereinigtes EBITDA konnte um 45 % gesteigert werden, getrieben von gutem Marktumfeld und internen Verbesserungsmassnahmen
- ▶ Dauerhafte Kostensenkungen um EUR 30 Mio. trugen zu verbesserten Margen bei



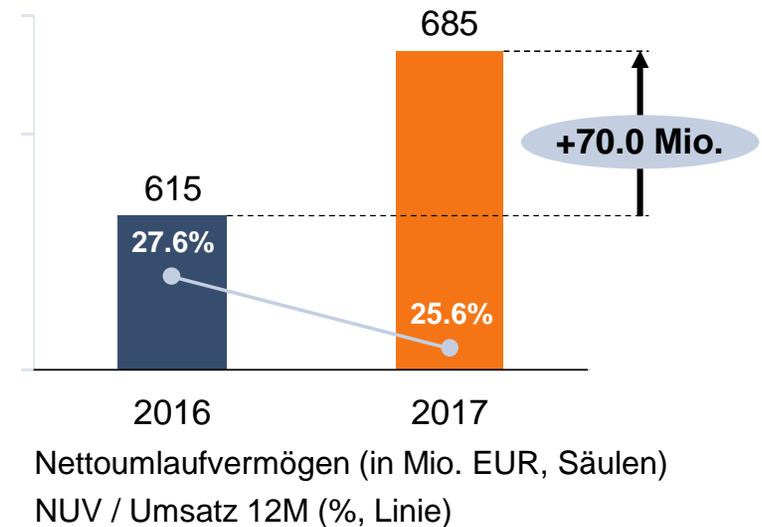
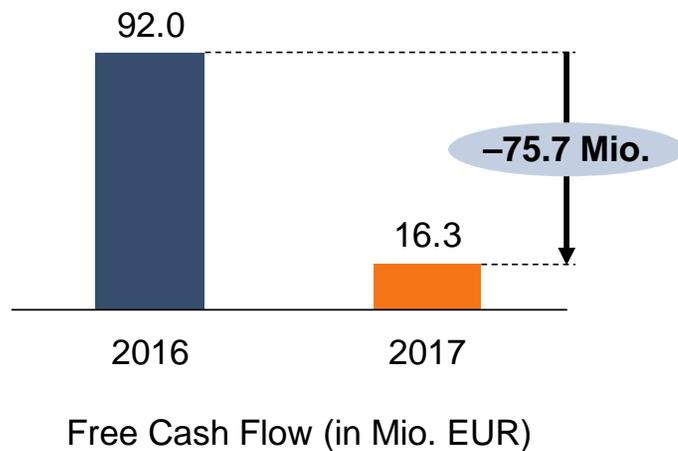
## Stark verbesserter Konzerngewinn

- ▶ Konzerngewinn von EUR 45.7 Mio. nach einem Konzernverlust von EUR 80 Mio. im Vorjahr
- ▶ Einmalige Steuererträge in den USA und in Frankreich verbesserten Konzernergebnis um rund EUR 21 Mio.
- ▶ Vorjahresergebnis von Restrukturierungsaufwendungen über EUR 45 Mio. belastet



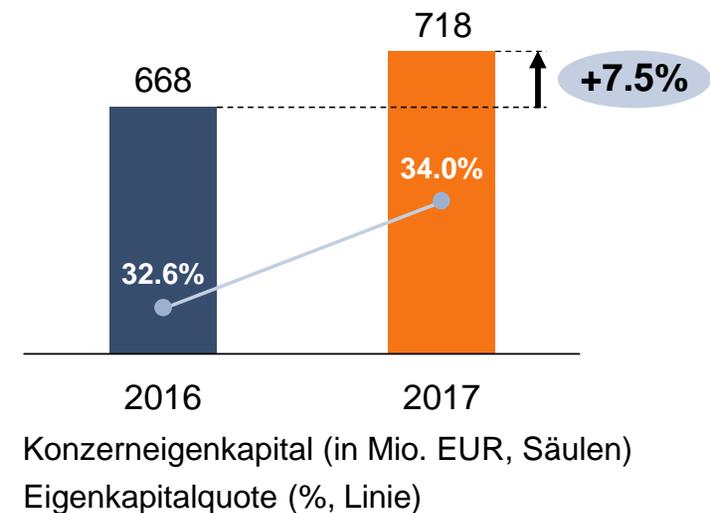
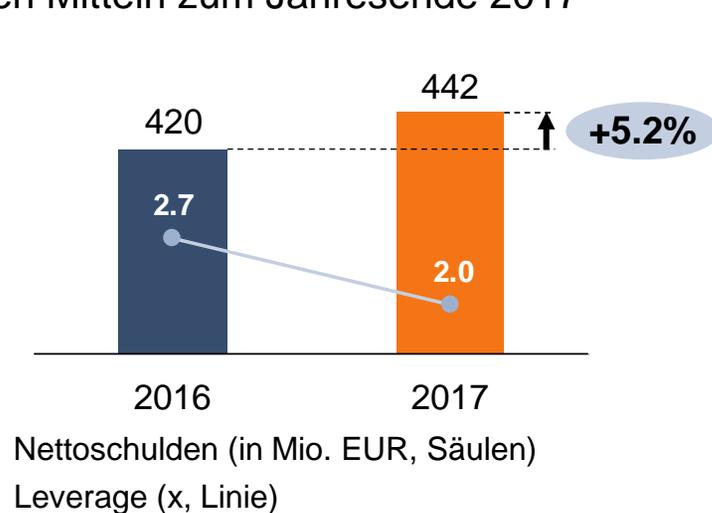
# Positiver Free Cash Flow trotz gestiegenem Nettoumlaufvermögen

- ▶ Nettoumlaufvermögen (NUV) gestiegen durch höheren Umsatz und Rohstoffpreise
- ▶ Effizienz gleichzeitig gesteigert
- ▶ Free Cash Flow entsprechend niedriger aber weiterhin positiv



## Finanzieller Spielraum gesichert trotz höherer Nettoschulden

- ▶ Signifikante Reduktion des finanziellen «Leverage» (Nettoschulden / bereinigtes EBITDA)
- ▶ Eigenkapital und Eigenkapitalquote wurden verbessert
- ▶ Finanzieller Spielraum gesichert – rund EUR 448 Mio. an nicht ausgenutzten Finanzierungslinien und freien Mitteln zum Jahresende 2017



# Gut gefüllte Auftragsbücher stimmen zuversichtlich für 2018

- ▶ Gelungener Start ins Geschäftsjahr 2018
- ▶ Auftragsbestand zum Jahresende 2017 rund 1/3 höher als vor Jahresfrist

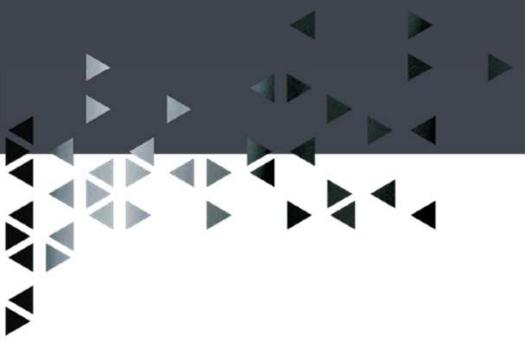




# SCHMOLZ + BICKENBACH AG

Generalversammlung vom 26. April 2018, KKL Luzern

Clemens Iller, CEO



SCHMOLZ + BICKENBACH  
Group



# Ausblick auf 2018

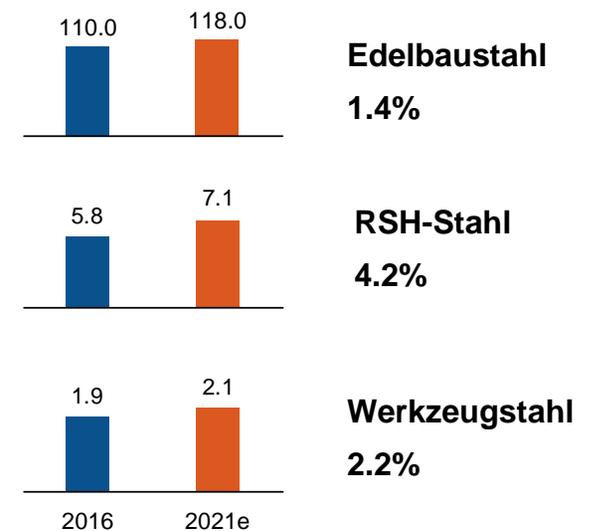
- ▶ Geschäftsumfeld anhaltend günstig, Auftragsbestand hoch
- ▶ Keine Anzeichen von Schwäche in den Abnehmerbranchen zu Beginn des Jahres 2018
- ▶ Weiteres Mengenwachstum in Spezial-Langstahl-Industrie erwartet
- ▶ Politik als Unsicherheitsfaktor

## Fokus in 2018 liegt auf:

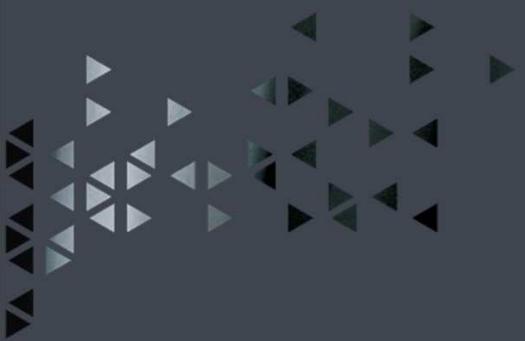
- ▶ Integration von Ascometal
- ▶ Noch besserer Nutzung der Marktchancen
- ▶ Anhaltender Kostendisziplin

Jährliche durchschnittliche Wachstumsrate 2016-2021

(in Mio. Tonnen)



Sources: BMI Research (Fitch Group), Eurofer, SMR



**Vielen Dank für  
Ihre Aufmerksamkeit**

SCHMOLZ + BICKENBACH  
Group

