



# SCHMOLZ + BICKENBACH

Ergebnis Q2 2017 – Medien-Telefonkonferenz

Luzern, 11. August 2017



SCHMOLZ + BICKENBACH  
Group



# Disclaimer

## **Zukunftsgerichtete Aussagen**

Diese Präsentation beinhaltet zukunftsgerichtete Aussagen, wie solche über Entwicklungen, Pläne, Absichten, Annahmen, Erwartungen, Überzeugungen, mögliche Auswirkungen oder die Beschreibung zukünftiger Ereignisse, Aussichten, Einnahmen, Resultate oder Situationen. Diese basieren auf den gegenwärtigen Erwartungen, Überzeugungen und Annahmen der Gesellschaft, können aber wesentlich von künftigen Ergebnissen, Leistungen oder Errungenschaften abweichen. Die hier enthaltenen Informationen werden mit der Veröffentlichung dieses Dokuments abgegeben. Die darin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen werden nicht aktualisiert aufgrund neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus irgendeinem anderen Grund.

# Inhalt

---

**01** Geschäftsentwicklung Q2 2017

**02** Finanzkennzahlen Q2 2017

**03** Ausblick 2017

---

# 01 Geschäftsentwicklung Q2 2017



# Gutes Ergebnis im 2. Quartal 2017

## ▶ Anhaltend freundliches Geschäftsumfeld

- Günstige Marktbedingungen von Q1 setzten sich fort in Q2
- Robuste Nachfrage aus den wichtigsten Kundenindustrien, aber mit differenzierten Entwicklungen

## ▶ Verbesserungsinitiativen und Expansionsschritte auf gutem Weg

- Steeltec – Produktion am schwedischen Standort eingestellt
- Einführung einer neuen Vertriebsorganisation in Deutschland
- Eröffnung eines Vertriebsstandorts in Chile; Joint Venture-Transaktion mit Tsingshan abgeschlossen

## ▶ Markante Verbesserung der Profitabilität

- Zweistelliges Umsatzwachstum und höherer Bruttogewinn – positive Effekte aus Kostensenkungsmassnahmen
- Bereinigte EBITDA-Marge bei 9,9% – deutlich Steigerung von 8,5% in Q2 2016

## ▶ Leverage auf historisch niedrigem Niveau

- Positiver Free Cash Flow trotz höherem Nettoumlaufvermögen
- Leverage (Nettoverschuldung/bereinigtes EBITDA) bei 2,2

# Normaleres Marktumfeld, vergleichbar mit Q1 2017

## ▶ Anhaltend günstiges Marktumfeld

- Europäische Autoindustrie stark
- Maschinen- und Anlagenbau robust
- Selektives Wachstum bei Öl & Gas

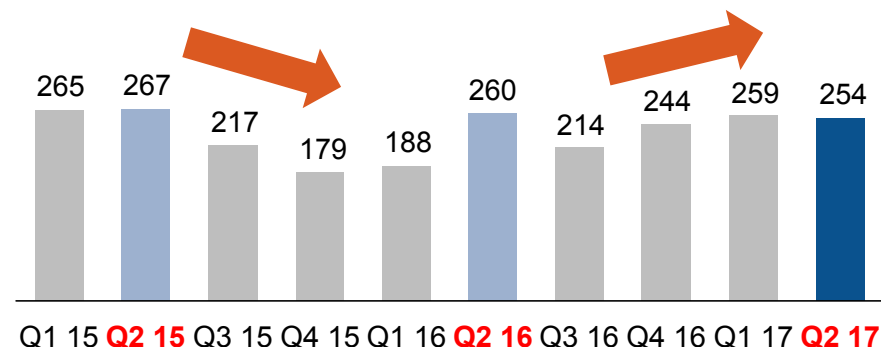
## ▶ Rohstoffpreise leicht unter Q1

- Schrottpreise stabil in Q2 vs. Q1 (−0,5%)
- Nickel (−10%) und Ferrochrom (−6%) niedriger vs. Q1

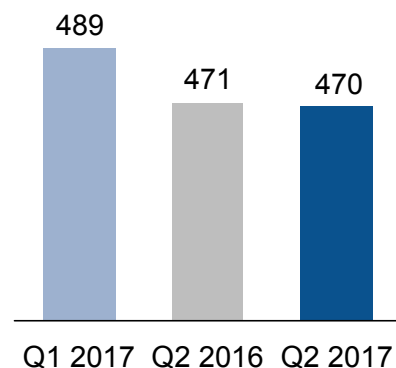
## ▶ Stabiler Absatz, höhere Verkaufspreise

- Absatzmenge auf Niveau von Q2 16
- Niedrigerer Absatz vs. Q1 17 – Lageraufbau in Q1, Restrukturierung von Steeltec
- Höhere durchschnittliche Verkaufspreise – besserer Produktmix, positiver Einfluss von Vertragserneuerungen

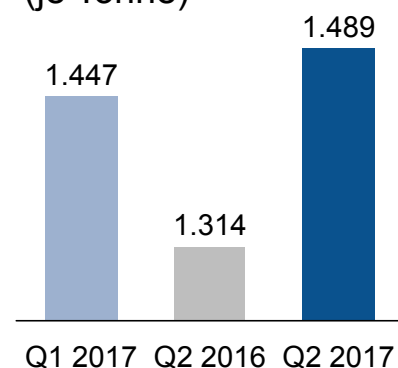
**Schrottpreise, fob Rotterdam**  
(Quartalsdurchschnitt, USD/kt)



**Absatzmenge**  
(kt)



**Durchschnittlicher Verkaufspreis**  
(je Tonne)



# Verbesserungsinitiativen – Restrukturierung von Steeltec geht gut voran

## Optimierung geografische Aufstellung auf Plan

- ▶ Produktion in Boxholm, Schweden, im Juni eingestellt
- ▶ Erste von Schweden nach Düsseldorf transferierte Ziehanlage seit Juni in Betrieb
- ▶ Planmäßige Verlagerung von Anlagen in die Türkei
- ▶ Verkauf der Liegenschaft in Nørresundby/Dänemark erfolgt
- ▶ Neue Geschäftsräume für verbleibendes Verkaufsteam in Dänemark



## Nachhaltige Kostenreduktion

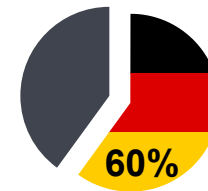
- ▶ 95 Vollzeitstellen, 13 Zeitarbeitskräfte
- ▶ Ca. EUR 4 Millionen, vollumfänglich wirksam ab 2018



# Verbesserungsinitiativen – Neues Geschäftsmodell von Sales & Services Optimiert Präsenz in Deutschland

- ▶ **Einheitliche Kundenansprache** – Abstimmung und Koordination von Vertriebskanälen und -strategien der Business Units (BUs)
- ▶ **Kombinierte Vertriebsstärke** aller BUs – zusätzliche Absatzmengen und Erhöhung der Marktdurchdringung
- ▶ **Optimierte und kosteneffiziente** Struktur der Vertriebslogistik über alle BUs – Nutzen von Synergien (Back-Office und Administration, Logistik)
- ▶ **Hebeln** der lokalen **Marktkenntnis** und Zugang über alle BUs – Austausch von Know-How

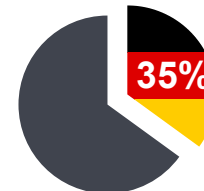
## Deutschland – Hauptmarkt der Gruppe (Anteil am Business Unit Umsatz 2016)



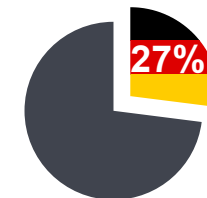
Steeltec



DEW



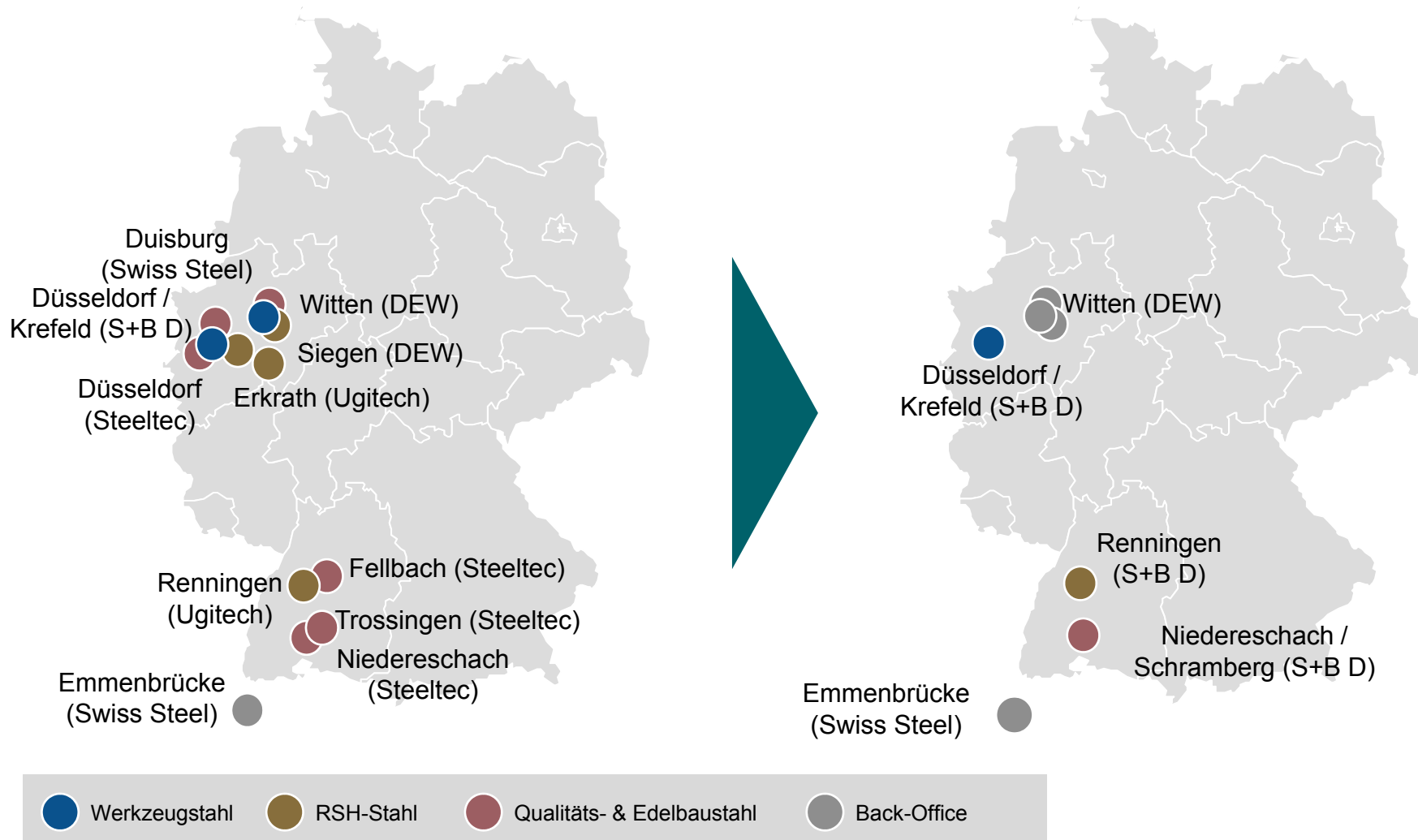
Ugitech



Swiss Steel



# Verbesserungsinitiativen – Komplexitätsreduktion der Vertriebsstruktur in Deutschland



# Verbesserungsinitiativen – Chancen überwiegen Risiken in den USA

## ▶ Neue Investition im Süden der USA

- Akquisition einer Maschinenhalle im Norden von Houston (Texas)
- Adressiert Verarbeitungsengpass im Werk in Chicago, bewirkt kürzere Vorlaufzeiten, schafft lokale Marktpräsenz und Vertrauen im Markt
- Gesamtinvestition: USD 6,5 Mio. (2017–2019)



## ▶ Optimierung der Geografischen Präsenz

- Verkauf einer Lagerhalle in Brampton nahe Toronto, Kanada
- Cash-Zufluss von ~ EUR 3 Mio. im Juni, Buchgewinn EUR 3 Mio.



## ▶ Technologie & Innovation

- Erfolgreiche Markteinführung – HVX Hochleistungs-Edelstahl-Fluid-Werkstoff

## ▶ Begrenztes Risiko aus Untersuchungen zu Stahlimporten

- Exporte von Europa in die USA jährlich ca. EUR 75 Mio. bzw. 3% des Gesamtumsatzes = max. Risiko für allfällige Strafzölle
- Ca. 75% der Absatzmengen in den USA werden lokal hergestellt



---

# 02 Finanzkennzahlen Q2 2017

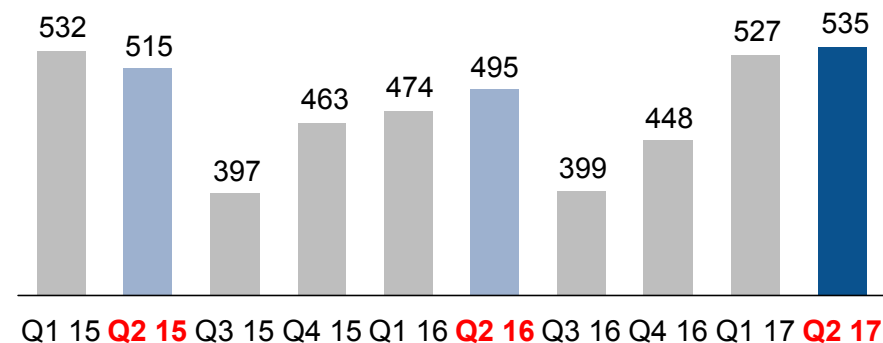


# Höhere Rohstahlproduktion gewährleistet Lieferfähigkeit

## ► Anstieg der Rohstahlproduktion

- Rohstahlproduktion um 8,1% höher als in Q2 16
- Höchste Produktionsmenge seit Q1 15
- Vorproduktion in Q2 zur Gewährleistung der Lieferfähigkeit während der Instandhaltungsphase im Sommer

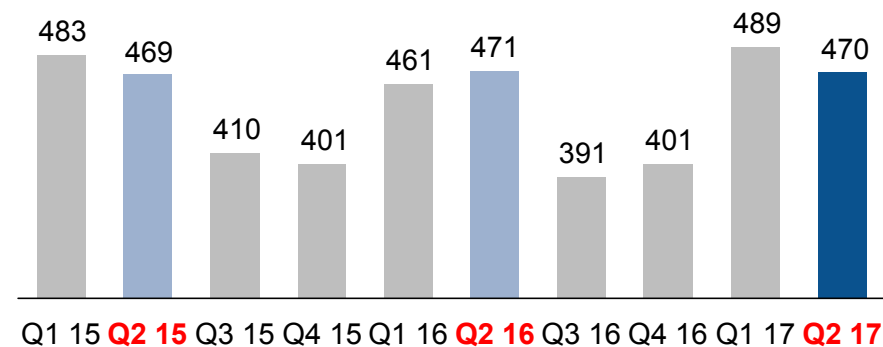
Produzierte Rohstahlmenge (kt)



## ► Absatzmenge fast stabil, auf dem soliden Niveau von Q2 2016

- Absatzmenge in etwa stabil – selektive Auftragsannahme zur Verbesserung des Produktmix
- Niedrigerer Absatz vs. Q1 17 – Lageraufbau in Q1, Restrukturierung von Steeltec
- Auftragsbestand: 600 kt vs. 620 kt Ende Q1

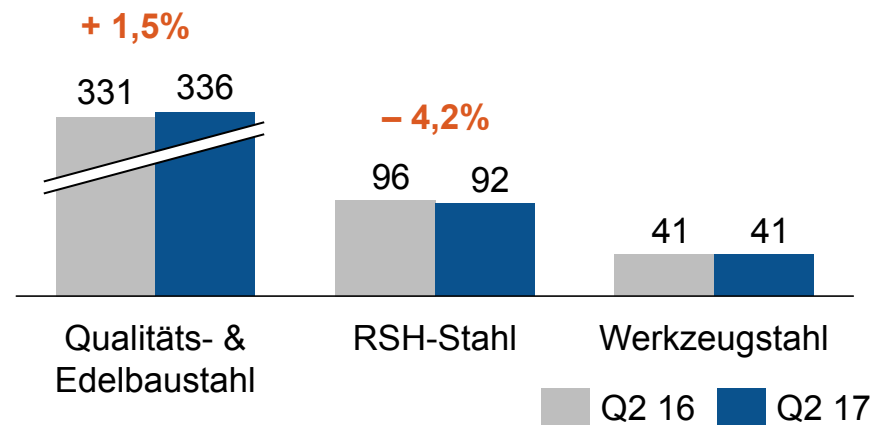
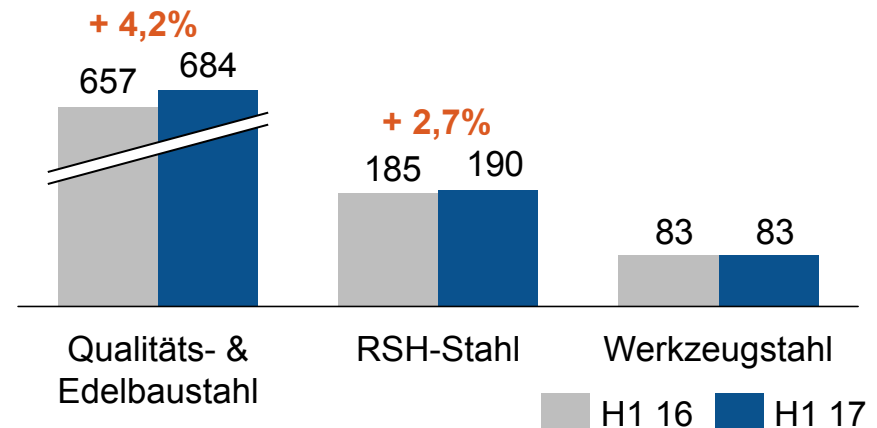
Absatzmenge (kt)



# Hoher Auftragsbestand erlaubt selektive Auftragsannahme

- ▶ **Wachstumstrend intakt, saisonale Schwankungen in Q1 / Q2**
- ▶ **Selektive Auftragsannahme verbessert Produktmix**
- ▶ **Qualitäts- & Edelbaustahl, RSH-Stahl mit Wachstum im H1**
  - Starke europäische Autoindustrie
  - Erfolgreiche jährliche Vertragsverhandlungen Ende 2016 / Anfang 2017
- ▶ **Werkzeugstahl stabil mit geringster Dynamik**
  - Selektives Wachstum in einigen Regionen, kein breiter Aufschwung absehbar

Absatzmenge nach Produktgruppe (kt)



# Umsatzwachstum getrieben von Preisen und Produktmix

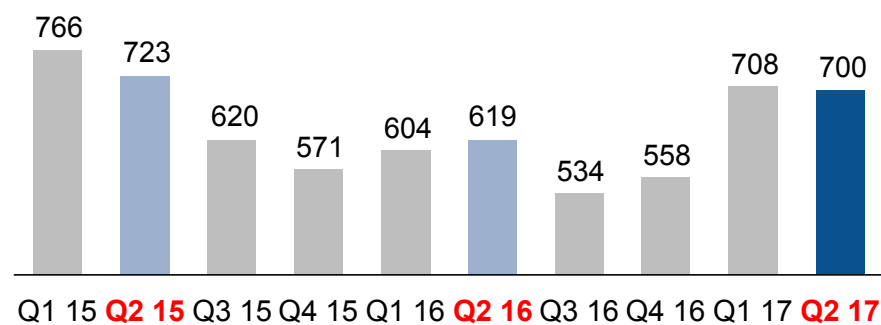
► **Umsatzwachstum von 13,1% vs. Q2 16**

- Zweistelliges Umsatzwachstum aufgrund höherer Verkaufspreise und besserem Produktmix

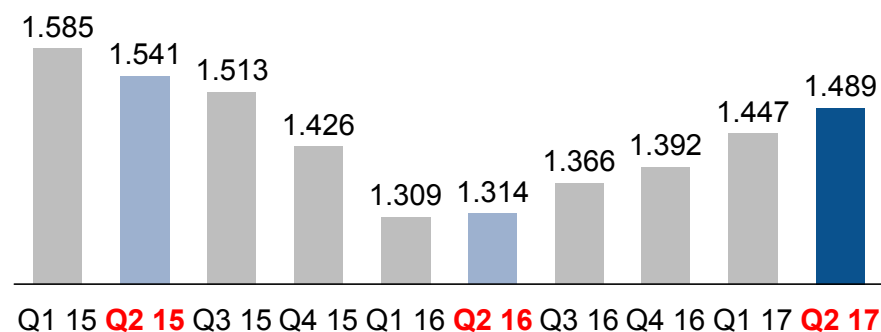
► **Verbesserter Trend bei Verkaufspreisen – positiver Beitrag ausgeweitet**

- Durchschnittliche Verkaufspreise steigen in Q2 17 verglichen mit Q2 16
- Verkaufspreise noch nicht zurück auf Vorkrisenniveau

Umsatz (Mio. EUR)



Durchschnittlicher Verkaufspreis (EUR/t)



# EBITDA-Wachstum unterstützt von fortlaufenden Performance-Verbesserungsmassnahmen

## ▶ Bruttogewinn pro Tonne so hoch wie zuletzt 2015

- Bruttogewinn/Tonne trotz niedrigerer Verkaufspreise beinahe zurück auf dem Niveau von Q1 15

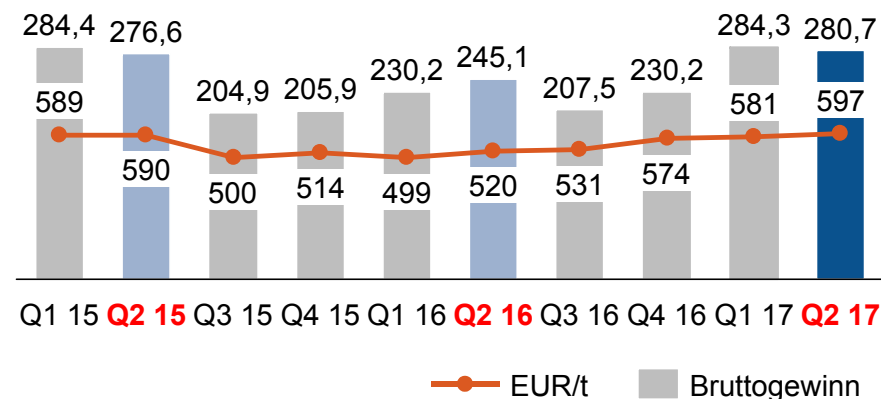
## ▶ Bereinigtes EBITDA weiter verbessert

- EUR 7,4 Mio. nachhaltige Kosteneinsparungen
- Einmaleffekte von EUR 5,8 Mio. im EBITDA enthalten

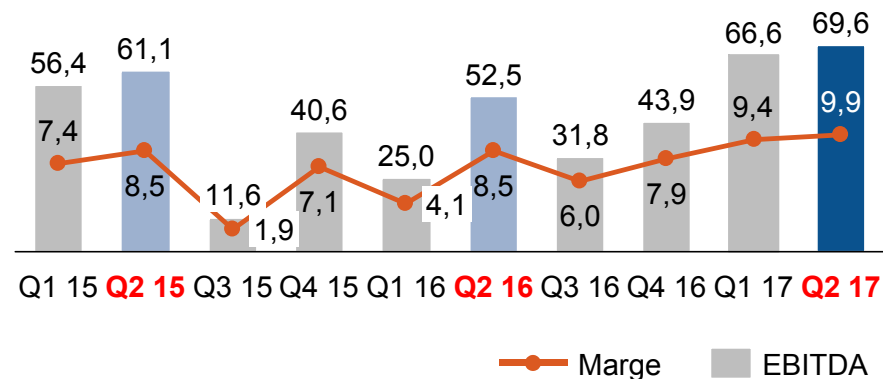
## ▶ Ber. EBITDA-Marge spiegelt positiven Einfluss der Effizienzsteigerungsmassnahmen

- Höchste Marge der letzten > 5 Jahre

### Bruttogewinn (Mio. EUR / EUR/t)



### Ber. EBITDA / Marge (Mio. EUR / %)



# Positiver Free Cash Flow trotz höherem NUV-Bedarf, Verschuldungsgrad auf mehrjährigem Tiefststand

## ► Positiver Free Cash Flow trotz höherem NUV-Bedarf

- FCF EUR 7,1 Mio. (Q2 16: EUR 38,9 Mio.)
- NUV um EUR 44 Mio. gestiegen – starker Umsatz und Vorproduktion für Q3
- Capex in FY 2017E von ca. EUR 110 Mio. – Investition in Texas, JV China
- Vorsichtiges Cash Management – zusätzl. Capex durch Verkäufe gedeckt (CAN, DK)

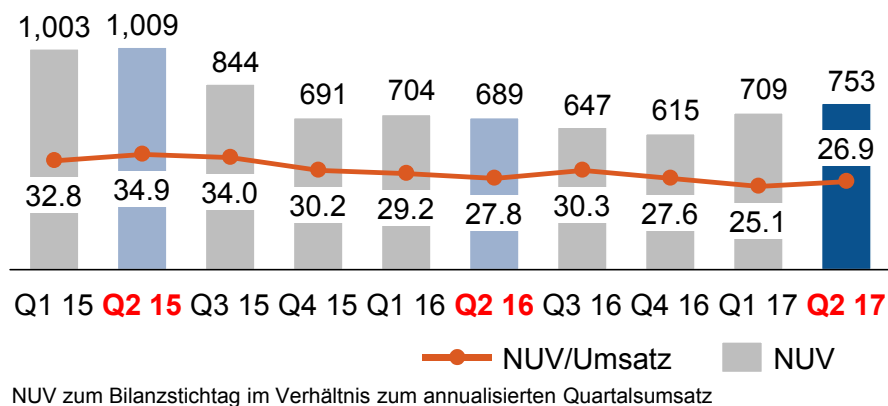
## ► Kurzfristig niedrigere NUV-Effizienz

- NUV/Umsatz 90 Basispunkte unter Q2 16, aber höher ggü. Q1 17

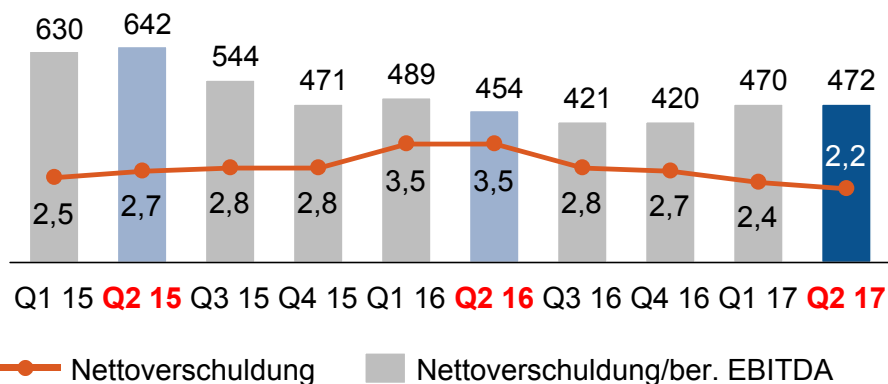
## ► Leverage sinkt dank höherem EBITDA

- Nettoverschuldung stabil ggü. Q2 16
- Leverage (NUV/ber. EBITDA) auf 2,2 gesenkt

NUV / NUV/Umsatz letzte 3M (Mio. EUR / %)



Nettoverschuldung/NV/ber. EBITDA (Mio. EUR / x)





---

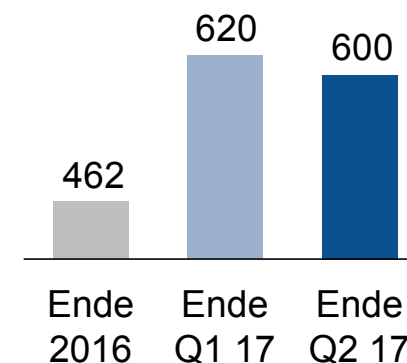
# 03 Ausblick 2017



# Jahresausblick 2017 angehoben – verhaltener Optimismus

- ▶ Hoher Auftragsbestand zum Ende von H1
- ▶ Geschäftserwartungen anhaltend gut
- ▶ Robuste Nachfrage in den saisonal schwachen Sommermonaten erwartet
- ▶ Politische und makroökonomische Risiken bleiben hoch
- ▶ Einfluss jeglicher Ereignisse nicht prognostizierbar
- ▶ Volatilität der Rohstoffpreise bleibt hoch
- ▶ Kostendruck bei Elektroden und Feuerfestmaterialien

Auftragsbestand (kt)



## Jahresausblick 2017 angehoben

- ▶ **SCHMOLZ + BICKENBACH** erwartet ein bereinigtes EBITDA zwischen **EUR 200 Millionen und EUR 220 Millionen**

A decorative graphic in the top-left corner of the slide, consisting of a cluster of small triangles in various shades of gray and blue, arranged in a pattern that suggests movement or a stylized shape.

## Q & A

