

Schmolz & Bickenbach AG
Standortbestimmung 2015
Generalversammlung Luzern 15. April 2015

Edwin Eichler
Präsident des Verwaltungsrats



SCHMOLZ + BICKENBACH auf einen Blick

Führender Produzent

- » Edelbaustahl
- » Automaten-Stahl
- » RSH-Stahl
- » Werkzeugstahl

Globale Aufstellung

- » Vertrieb
- » Service

Fokus

- » Marktorientierte F&E
- » Kunden
- » Hohe Qualität

Standorte

- » **9** Stahlproduktion
- » **6** mit Schmelzanlagen
- » **10** Verarbeitung
- » **30** Distribution
- » **>80** Niederlassungen

Geographie

- » **5** Kontinente
- » **38** Länder


Fokus

- » **30.000** aktive Kunden
- » **10.000** Mitarbeiter

Geschäftsjahr 2014

 **3.3** Mrd. € Umsatz

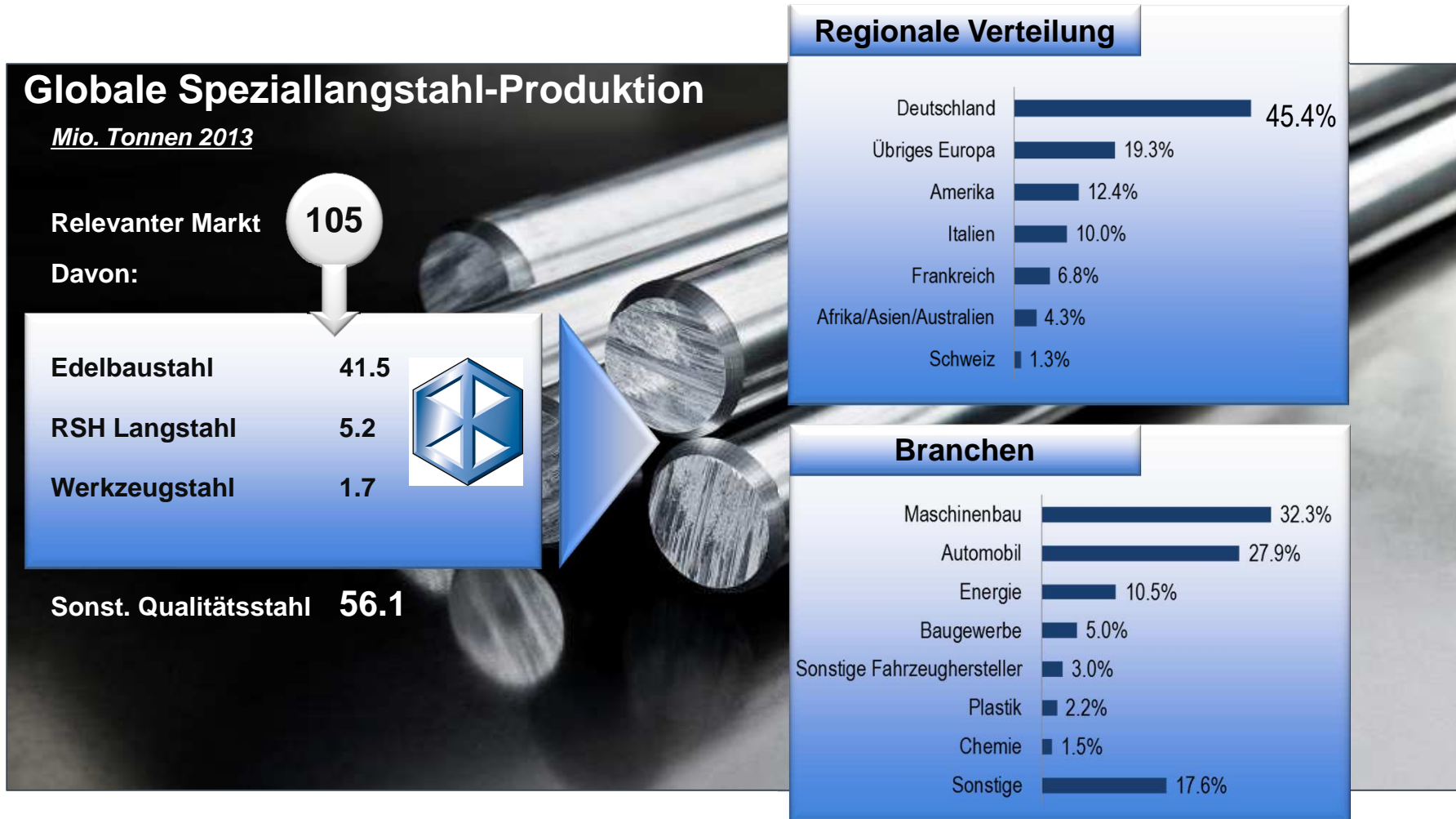
 **2 135** Kilotonnen Absatz

 **261.7** Mio. € Ber. EBITDA

 **587.2** Mio. € Net Debt

Providing Special Steel Solutions

Fokussierung auf Speziallangstahl

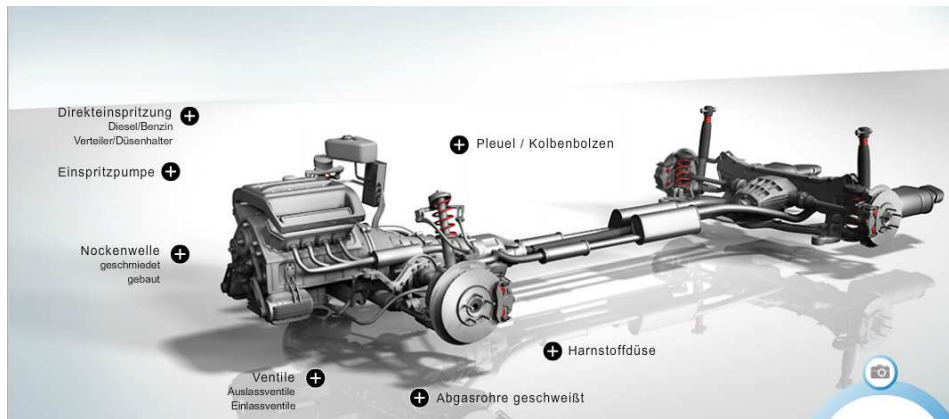


Globale Megatrends brauchen Stahl

- » Mobilität
- » Ressourcenknappheit
- » Urbanisierung
- » 2.2 Mrd. neue Verbraucher bis 2030



- » CO₂-Reduzierung
- » Senkung des Energieverbrauchs
- » Langlebigkeit
- » High Tech – z.B.: Automotive



Edelbau- und Automatenstahl

Anforderungen

Hohe mechanische Belastung
Dauereinsatz
Hohe Zuverlässigkeit
uvm.

Einsatzgebiete

Automotive
 » Antriebsstrang
 » Motoren
 » Fahrwerk
Energie
 » Turbinen
 » Windkraft
 » Getriebe
Lebensmittel
Glasverarbeitung

Marktposition und Wachstumspotential

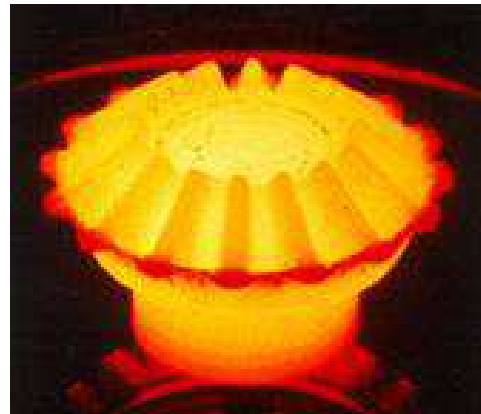
2 in Europa



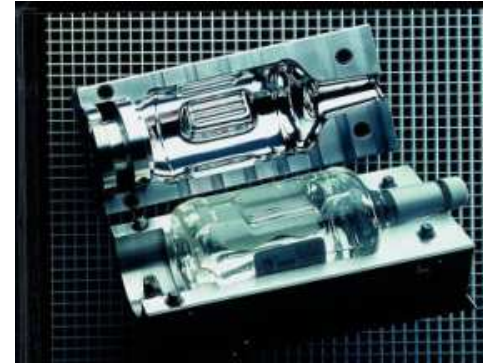
Beispiele Einsatzgebiete Edelbau- und Automatenstahl



Motordeckel



Schmieden



Glasverarbeitung



Schneidwerkzeuge



Lebensmittelverpackung



*Automobil-
Innenausstattung*

RSH-Stahl

Anforderungen

Beständig gegen:

- » Rost
- » Säure
- » Hitze

Gestaltungsfreiheit

uvm.

Einsatzgebiete

Automotive

Maschinenbau

Chemie

Medizintechnik

Öl und Gas

Lebensmittel

Luftfahrt

Marktposition und Wachstumspotential

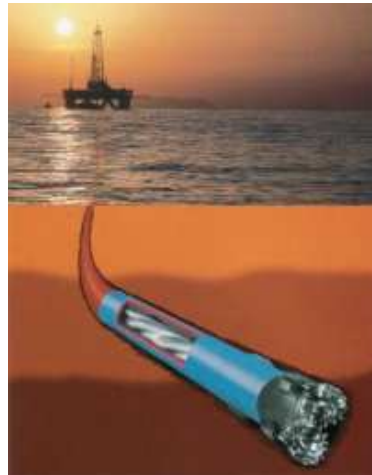
2 weltweit



Beispiele Einsatzgebiete RSH-Stahl



Luftfahrt



Ölförderung



Uhren



**Medizinische
Implantate**



Motorventile



**Common Rail
Einspritzdüsen**

Werkzeugstahl

Anforderungen

Kaltarbeitsstahl
Warmarbeitsstahl
Schnellarbeitsstahl
Kunststoffformen-
stahl
uvm.

Einsatzgebiete

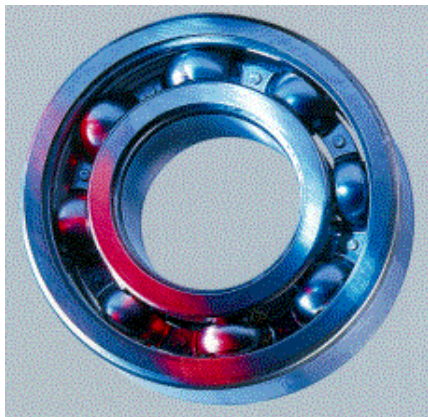
Automotive
» **Getriebe**
» **Kugellager**
Maschinenbau
Chemie
Medizintechnik
Lebensmittel-
verpackung

Marktposition und Wachstumspotential

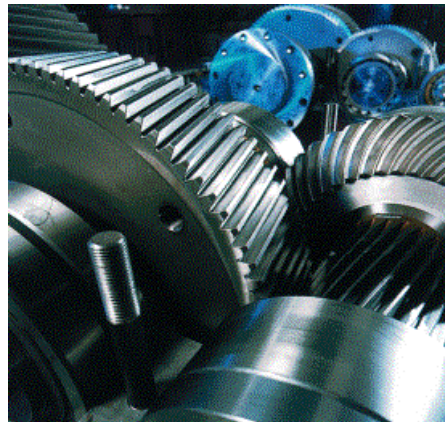
2 weltweit



Beispiele Einsatzgebiete Werkzeugstahl



Kugellager



Getriebe



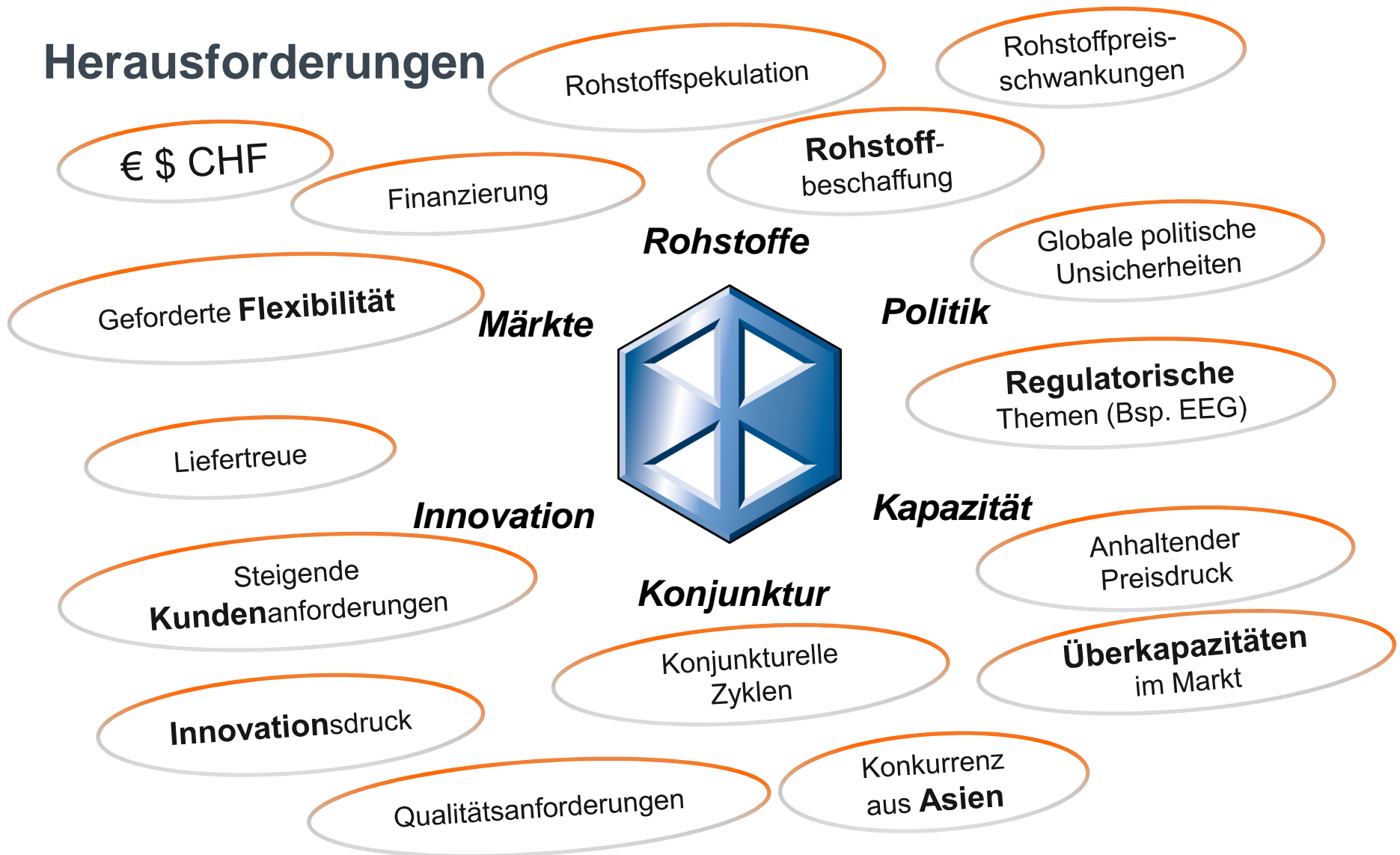
Befestigungen



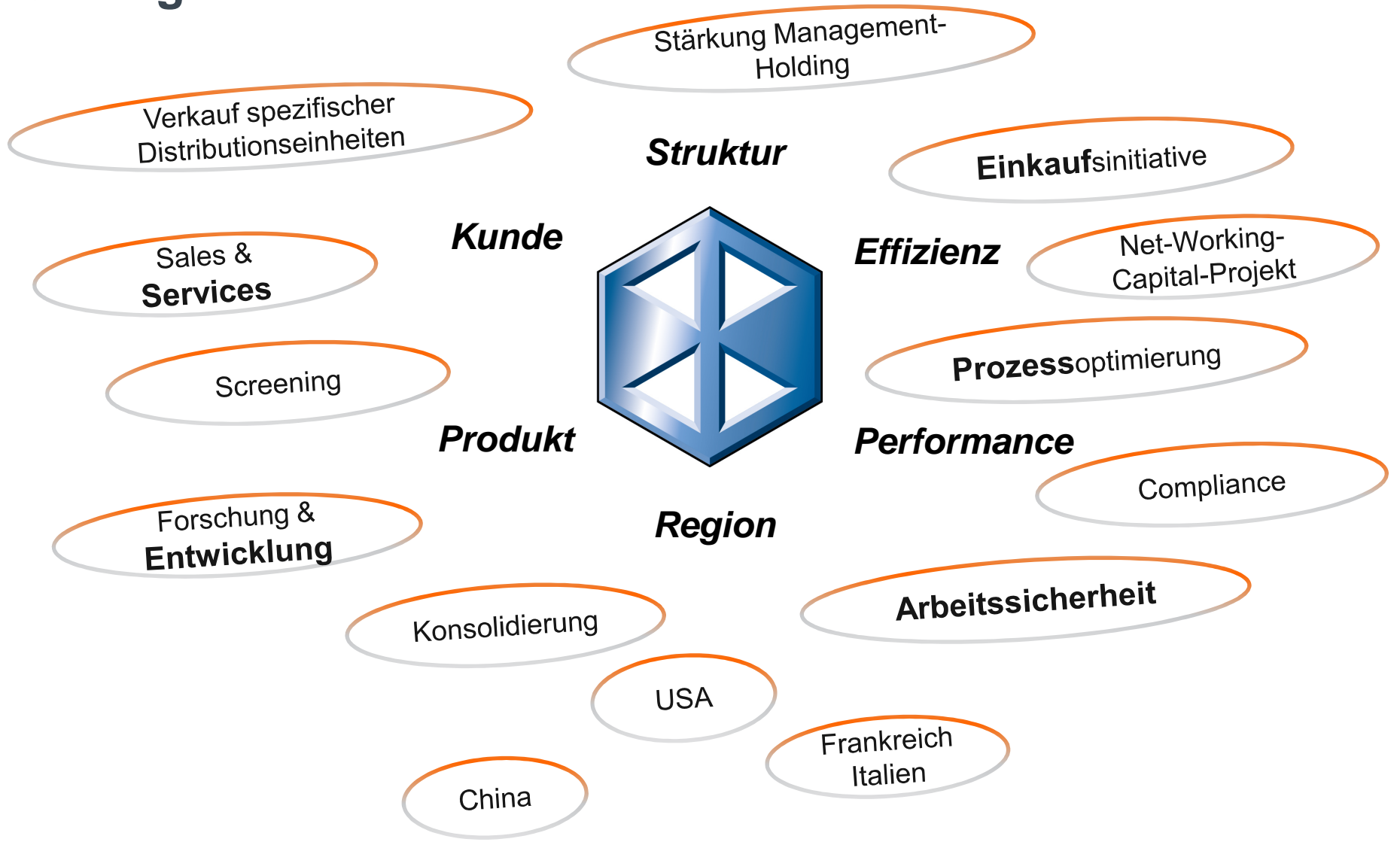
Verschraubungen



Herausforderungen



Strategische Antworten





Beispiel: Konjunkturelle Entwicklung

Herausforderung

- » **3% - 3.7%**
Erwartetes
Weltwirtschaftswachstum 2015
- » Regionale Entwicklung sehr unterschiedlich
- » **+ 2 %**
Stahlnachfrage für 2015
 - Asien / Europa als größte Stahlverbraucher mit deutlich geringeren Wachstumsraten

Antworten

- » Geografische Diversifikation
- » Breite Aufstellung in verschiedensten Anwendungsindustrien
- » Realisierung / Nutzung von Effizienzsteigerungspotential





Beispiel: Überkapazitäten im Markt

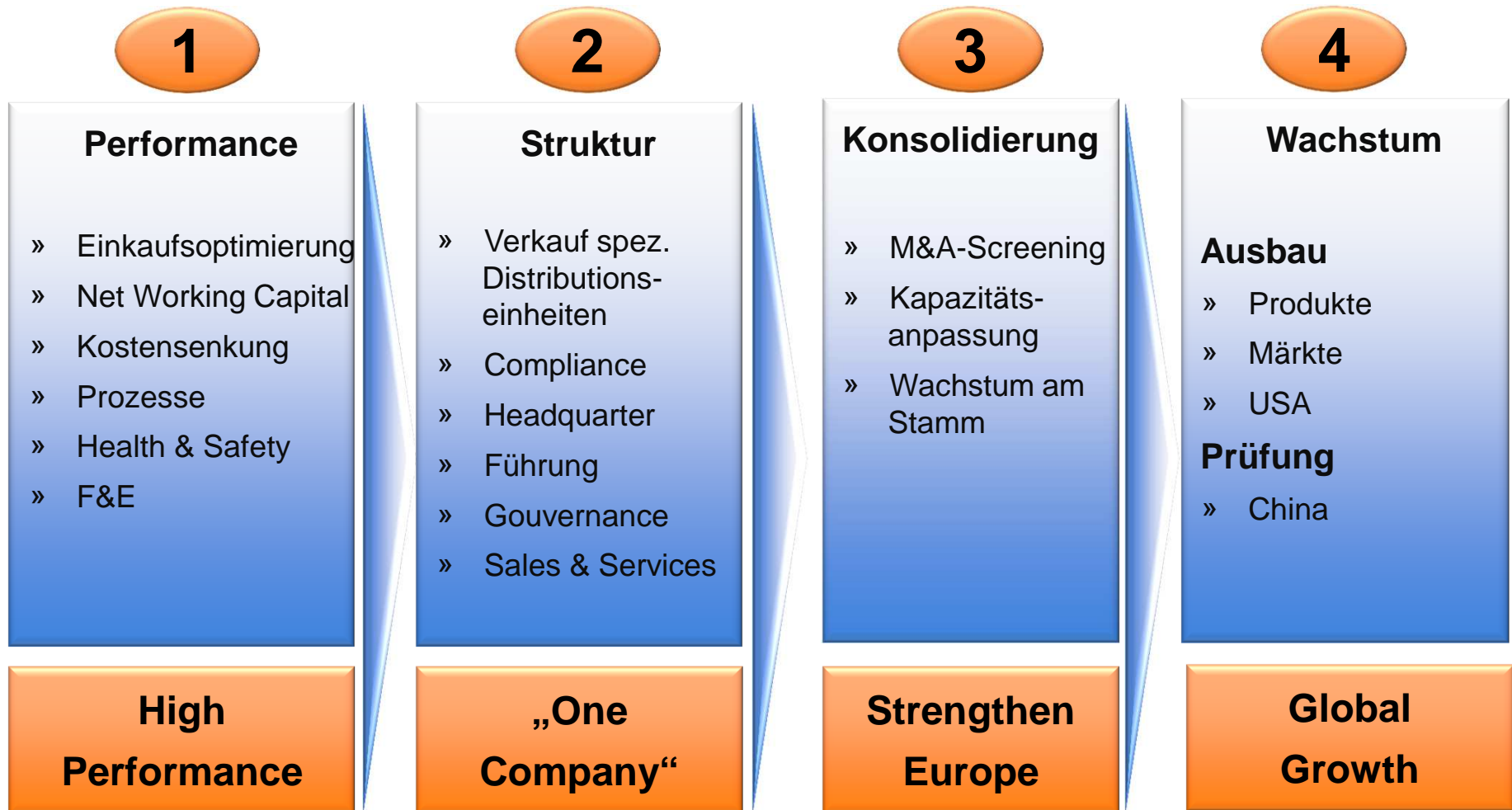
Herausforderung

- » **Überkapazitäten** bei europäischen Produzenten
- » **Marktkonsolidierung** noch ausstehend
- » **Preisdruck** + Margenverfall

Antworten

- » **Konzentration** auf Speziallangstahlmarkt = 20 % weniger Importe in die EU (Eurofer)
- » **Auslastung** der eigenen Kapazitäten – „Fill the mill“
- » Erledigung der **Hausaufgaben**
 - **Effizienzsteigerungsprogramm**
 - **Strategische Neuausrichtung**
- » Perspektivisch: **Teilnahme** an Marktkonsolidierung

Strategisches Fazit





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
Thank you for your attention

SCHMOLZ & BICKENBACH AG
Standortbestimmung und
Geschäftszahlen 2014
Generalversammlung Luzern 15. April 2015

Clemens Iller
CEO





1 STANDORTBESTIMMUNG

2 GESCHÄFTSZAHLEN 2014

3



1 STANDORTBESTIMMUNG

Persönlicher Rückblick 2014

- » 01. April 2014: Eintritt als CEO
- » Einarbeitung und Besuch aller Werke
- » Ab Mitte des Jahres: Interne Roadshow bei allen Business Units
- » Schaffung strukturell notwendiger Zentralfunktionen:
 - Technical Coordination
 - Sales Coordination
 - Corporate Human Resources and Organization
 - Central Purchasing



STANDORTBESTIMMUNG

Megatrends unterstützen strategische, produktspezifische und regionale Ausrichtung

- » Automotive
- » Luftfahrt / Aerospace
- » Maschinenbau
- » Energie inkl. erneuerbare
- » Lebensmittel / Verpackung
- » Medizintechnik
- » Chemie
- » Öl / Gas
- » China
- » Europa
- » USA





SCHMOLZ + BICKENBACH hervorragend aufgestellt

- » Enge und langfristige Kundenbeziehungen
- » Diversifizierte Kundenbasis
- » Umfassendes Portfolio
- » State-of-the-art-Produktionsanlagen und -Maschinen
- » Bekannte Produkt-Markennamen



Acidur, Aerodur, Carbodur, Corrodur, Cryodur, Durapur, ESP 65, ETG®25, ETG®88/100, EXHAUST®, Firmodur, Formadur, GEwl, GRADE 1®, HSX®, Magnadur, Microdur, Nitrodur, Optidur, Permodur, Pyrodur, Rapidur, SF-1, SF-2000 / SF2000 HH, SF-2000 LQ, SF-2050, SF-2714, SF-420, SF-420 ESR, SF-DIE , SF-H 13, SF-H 13 ESR, SF-Holder, SPRINOX®, Thermodur, TOP 10, TOP 700, UGI®, UGI® Slick, UGIALLOY®, UGICHROM®, UGIFIL®, UGIGRIP®, UGILEAN™, UGIMA®, UGIMA® HM, UGIPERM®, UGIPLEX®, UGIPURE®, UGISHAPE™, UGISHAPE™, UGIWELD™



Verkauf der spezifischen Distributionseinheiten schärft SCHMOLZ + BICKENBACH's Profil

- » 30. MÄRZ 2015: **Verkauf** der spezifischen Distributionseinheiten in Deutschland, Belgien, den Niederlanden und Österreich an JACQUET METAL SERVICE
- » **Kaufpreis** (Enterprise Value) in Höhe von EUR 88.6 Mio.
- » **Wichtiger Schritt** in der strategischen Neuausrichtung mit dem Fokus auf die Produktion und den Vertrieb eigener Produkte
- » Die veräußerten Distributionseinheiten vertrieben einen **hohen Anteil werksfremder Produkte**
- » Distributionseinheiten 2014: Umsatzerlöse von rund EUR 600 Mio., rund 1 000 Mitarbeitende
- » Miet- und Serviceverträge für ausgewählte Betriebsgebäude und -gelände am Düsseldorfer Standort
- » Wichtiges **Werkzeugstahl-Geschäft bleibt** bei SCHMOLZ + BICKENBACH
- » **Positive Auswirkungen** auf zentrale Kennzahlen der Gruppe erwartet (EBITDA-Margin, Leverage)
- » Abschluss der Transaktion für das dritte Quartal 2015 geplant
- » Nach der Desinvestition wird sich SCHMOLZ + BICKENBACH konsequent auf sein Kerngeschäft konzentrieren

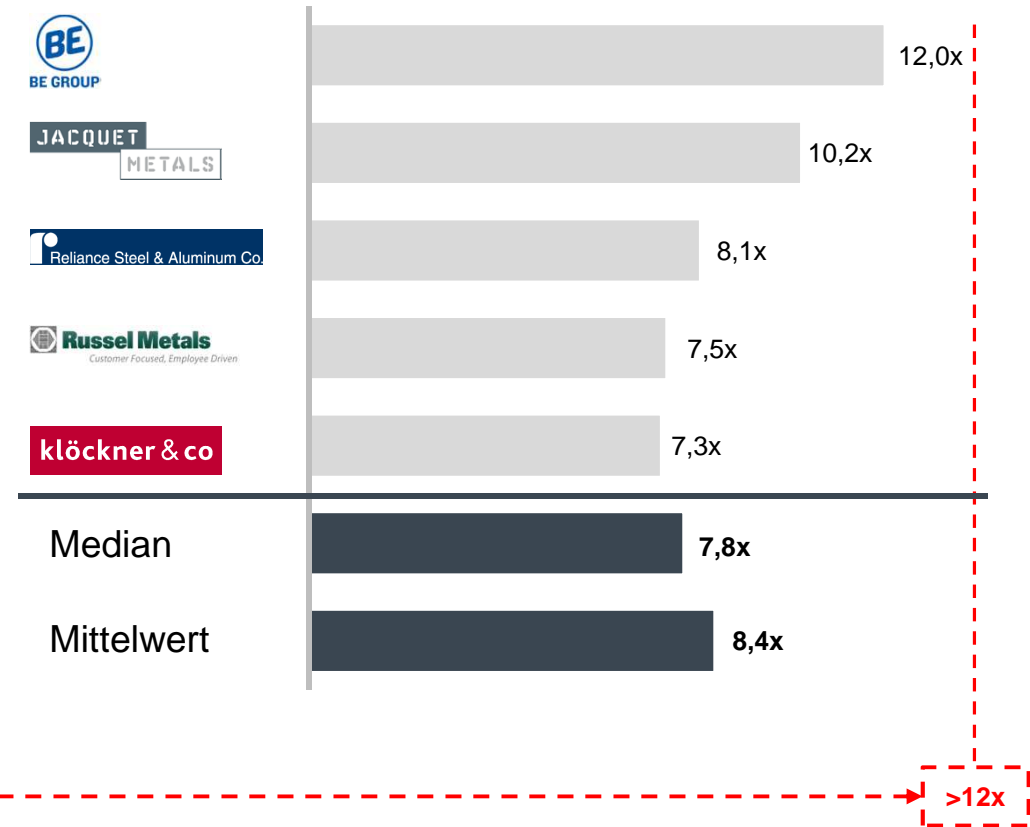
Ansprechender Kaufpreis (Enterprise Value) erzielt

Kennzahlen 2014A | in Mio. EUR

	2014A
Absatz (kt)	ca. 400
Umsatz	ca. 600
EBITDA	<7

Enterprise Value (Mio. EUR)	88.6
EV/EBITDA 2014A Multiple	>12x

Vergleichsdaten (EBITDA Multiples 2014A)



STANDORTBESTIMMUNG

Strategische Implikationen

Unternehmensstruktur

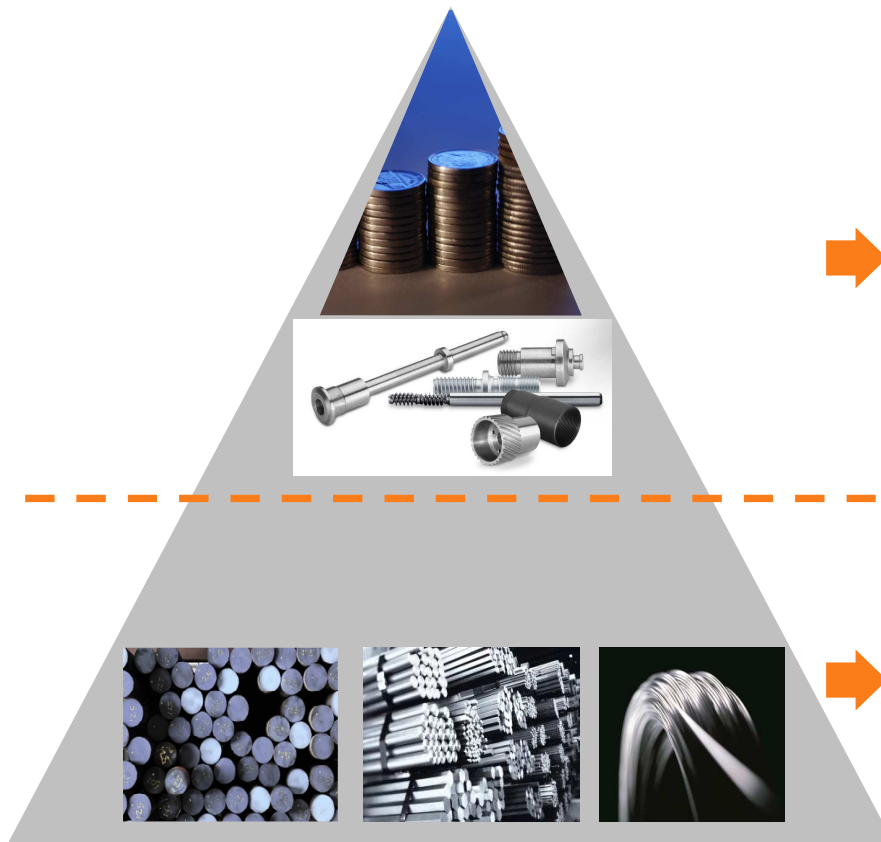


Zentrale Implikationen

- » Produktion als Kernkompetenz
- » Fokussierung auf Verarbeitung und Vertrieb eigener Produkte
- » Hochmargige Produkte (Werkzeugstahl, RSH-Stahl und Edelbaustahl)
- » Entwicklung des «Sales & Services»-Konzepts



Standardprodukte zur Deckung der Fixkosten, Spezialprodukte zur Gewinnerzielung



GEWINNERZIELUNG

- » Fortlaufende Optimierung des Produktportfolios hinsichtlich strategischer Produkte/Anwendungen
 - Entwicklung neuer Stahlsorten für Anwendungen in Wachstumsbranchen (z.B. Öl & Gas, Energie)
 - Erweiterung des technischen Kundendienstes

DECKUNG DER FIXKOSTEN

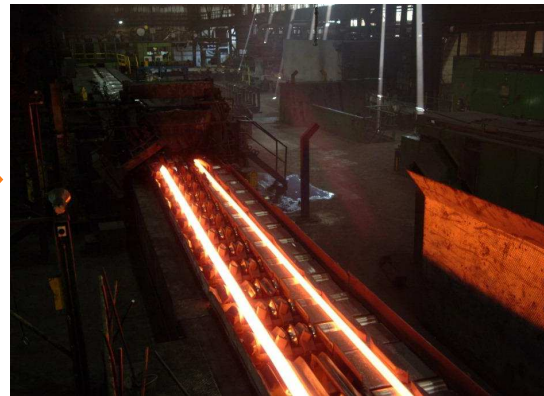
- » Fixkostendegression durch Grundauslastung mit Standardprodukten
 - Erhöhung der Produktionsflexibilität und der Kostenstrukturen (v.a. für Standardprodukte)
 - Verringerung der Komplexität und höhere Stabilität der Prozesse

STANDORTBESTIMMUNG

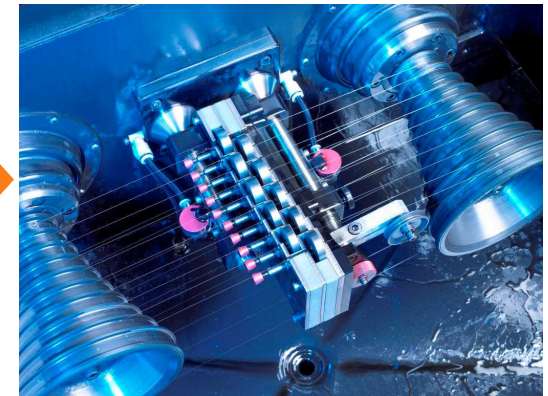
Hochwertige Spezialprodukte: Beispiel Duplexstahl



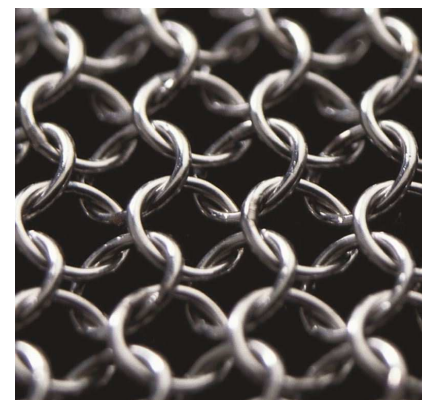
Erschmelzen



Walzen



Ziehen



Ringflechten



**Fertiges
Produkt**

STANDORTBESTIMMUNG



Herausforderung: Rohstoffe

Herausforderung

- » Rohstoffpreisschwankungen
 - Bsp.: Nickel
- » Rohstoffbeschaffung
 - Bsp.: Exportbann Indonesiens
- » Rohstoffspekulation



STANDORTBESTIMMUNG

Antworten

- » **Nickel-Hedging**
- » **Neue Holdingfunktion**
„Zentraleinkauf“ zur Bündelung der Bedarfe aller Gruppenunternehmen
- » Optimierung des **Net Working Capitals**
- » **Optimierung des Rohstoffeinkaufs**, z.B. durch legierten Schrott
- » Effiziente Lagerhaltung



Herausforderung: Anhaltender Preisdruck

Herausforderung

- » Basispreise seit langem auf niedrigem Niveau
- » Preissteigerungen nur schwer durchzusetzen
- » Notwendigkeit der Anpassung, z.B. durch Differenzierung



By hikingArtist.com

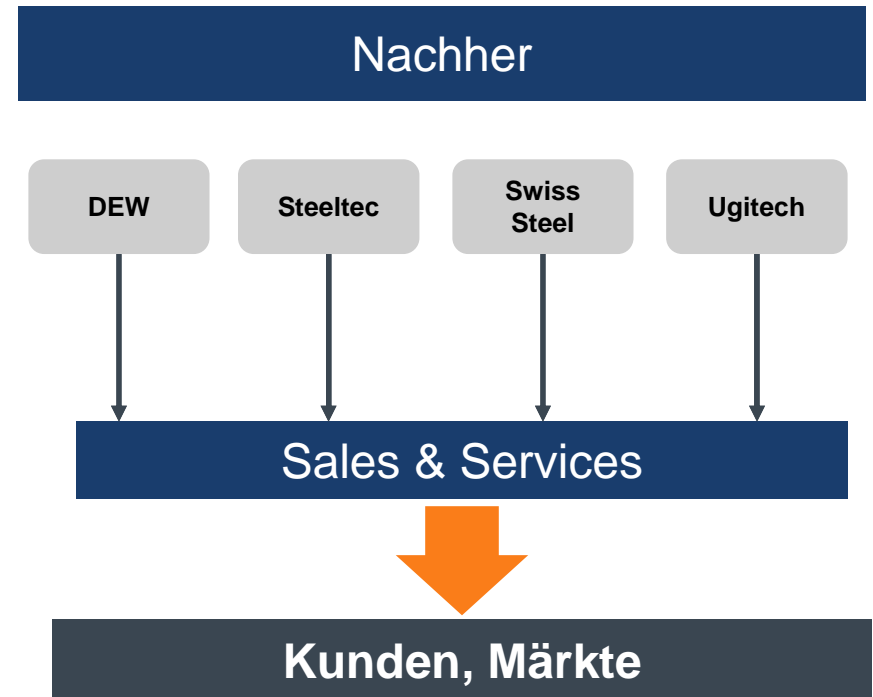
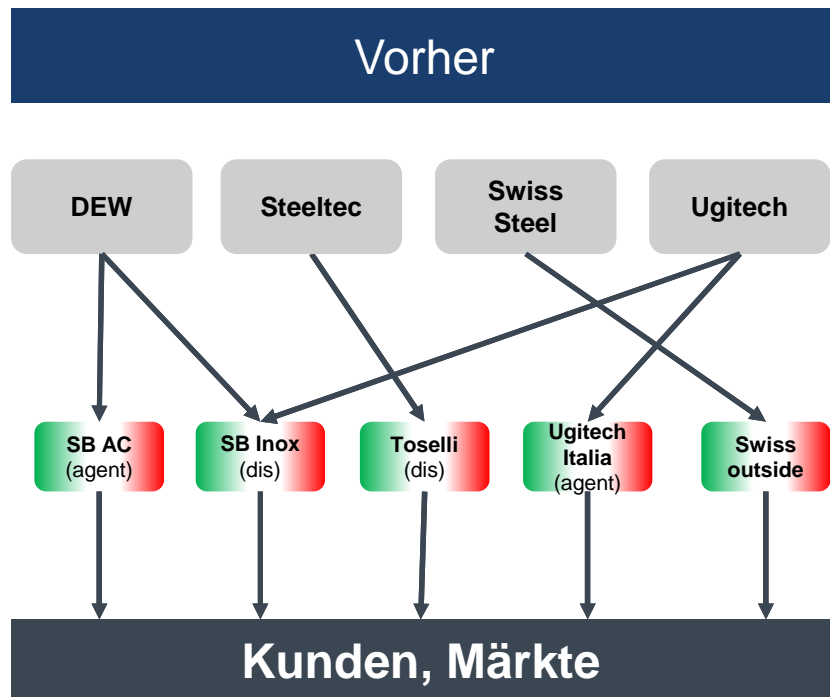
STANDORTBESTIMMUNG

Antworten

- » **Effizienzsteigerungsprogramm** plangemäß in Umsetzung
- » Verbesserung des **Service-Angebots**
- » Kontinuierliche **Forschung & Entwicklung**
- » **Exklusive Entwicklungspartnerschaften** mit den Kunden
- » **Gemeinsame Vertriebspolitik** aller Gruppenunternehmen

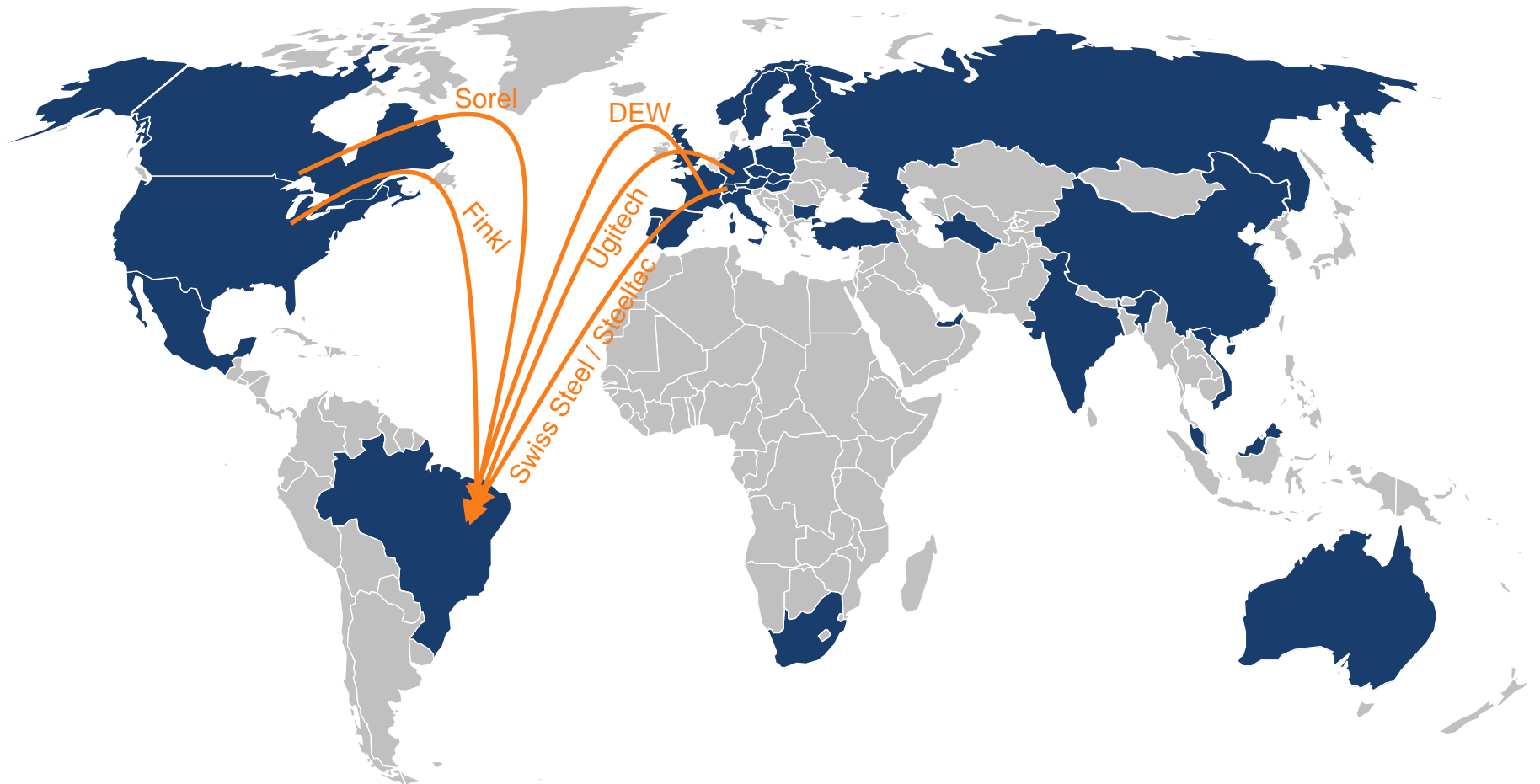


Reorganisation von Sales & Services am Beispiel Italien



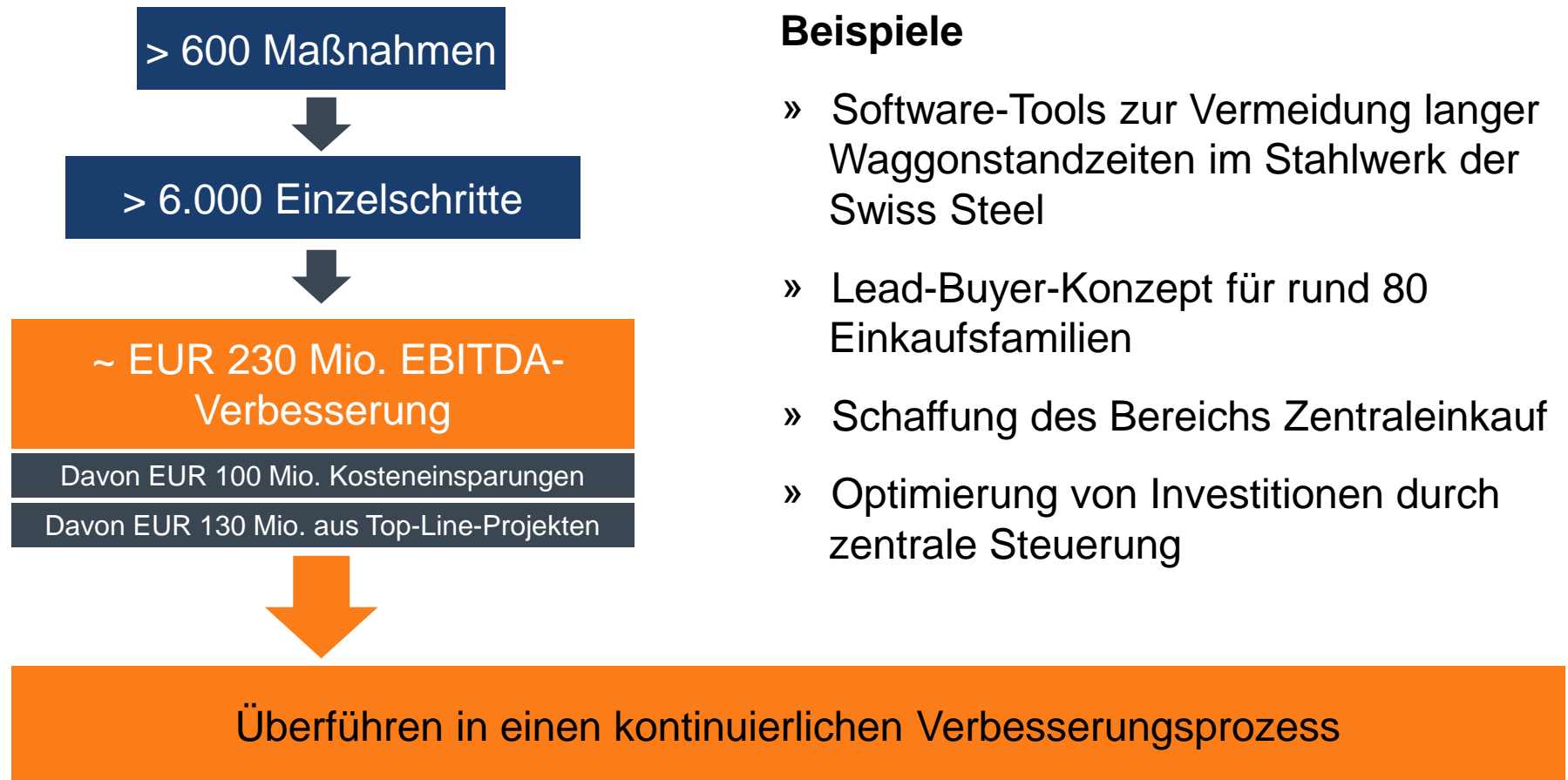
STANDORTBESTIMMUNG

Weltweite Verfügbarkeit der werkseigenen Produkte durch das eigene Sales & Services-Netzwerk, Bsp. Brasilien



STANDORTBESTIMMUNG

Ergebnisverbesserungsprogramm

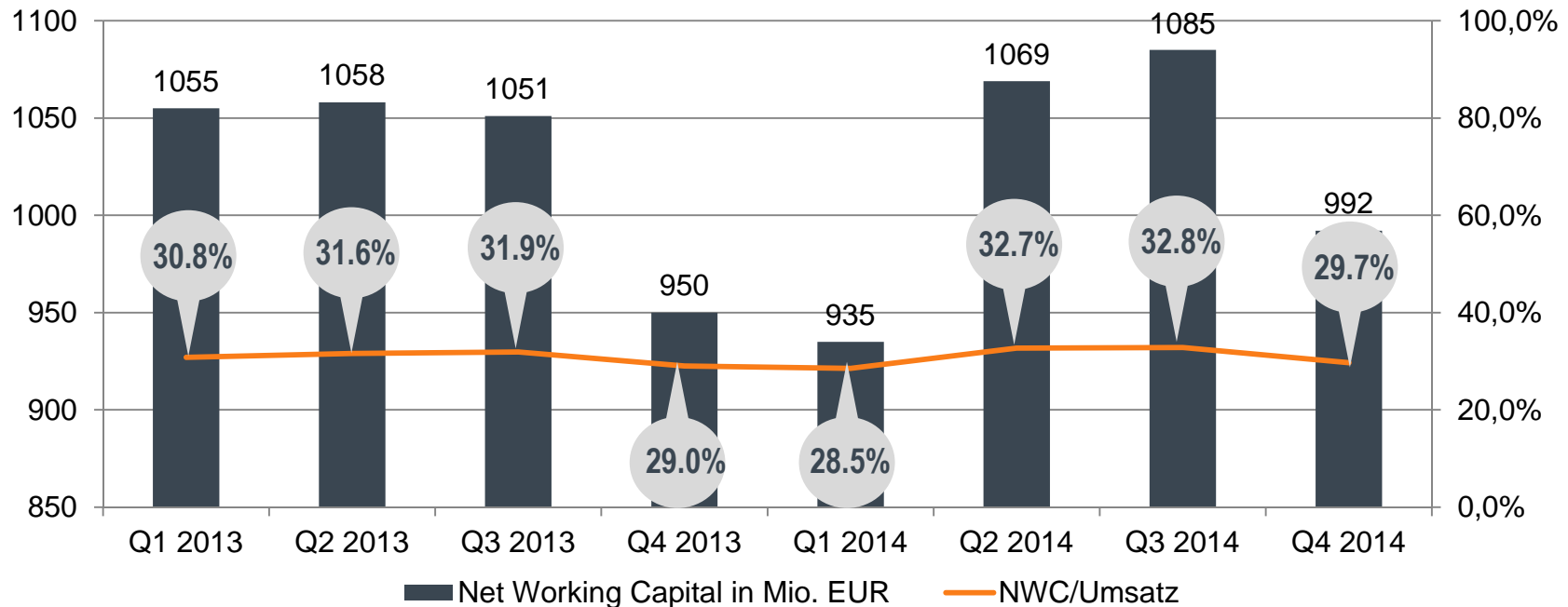


Beispiele

- » Software-Tools zur Vermeidung langer Waggonstandzeiten im Stahlwerk der Swiss Steel
- » Lead-Buyer-Konzept für rund 80 Einkaufsfamilien
- » Schaffung des Bereichs Zentraleinkauf
- » Optimierung von Investitionen durch zentrale Steuerung



Neues Net Working Capital Projekt



- » Net Working Capital ist zu hoch (absolut und im Verhältnis zum Umsatz)
- » Ziele des gruppenweiten Projekts: Reduktion der Durchlaufzeiten in der Produktion und der Lagerzeiten, dadurch Verbesserung von Cash Flow und Finanzierungsergebnis

STANDORTBESTIMMUNG



Neues Net Working Capital Projekt initiiert

- » Im Durchschnitt lag das Verhältnis von Net Working Capital (NWC) zum Umsatz im Jahr 2014 bei 31%, was einem Wert von EUR 1 050 Mio. entspricht
- » Gründe:
 - Breite Produktpalette
 - Hohe Wertschöpfungstiefe in der Produktion
- » Risiken:
 - Schwankung der Rohmaterialpreise kann zu hohem Abwertungsbedarf auf die Vorräte führen
 - Nachfrageänderungen haben deutliche Auswirkungen auf das NWC und den operativen Cashflow
 - NWC muss finanziert werden
- » Ziele des Projekts:
 - Durchlaufzeiten in der Produktion reduzieren
 - Lagerzeiten, Transportzeiten, Lagermengen reduzieren
 - Zahlungsmanagement optimieren
 - Benchmarking, Know-how-Austausch
 - Mitarbeiter sensibilisieren und weiterbilden



Herausforderung: Innovationsdruck

Herausforderung

- » Relativ lange Innovationszyklen, aber kürzere Produktzyklen
- » Wird vom Kunden nur teilweise honoriert
- » Steigende Anforderungen aufgrund neuer Anwendungsgebiete



Antworten

- » Bündelung F&E durch **neue Holding-Funktion** „Technical Development“
- » Know-how-Transfer durch **Wissensmanagement-Systeme** und Project Controlling Tools (PCT)
- » **Gruppenweites Benchmarking**
- » **Zentrale technische Projektbetreuung/übergreifende Optimierungsprojekte**



Herausforderung: Konzernstrukturen

Herausforderung

- » Einen losen Verbund eigenständiger Unternehmen mit einer Finanz-Holding zu einer gemeinsam agierenden, starken Gruppe mit schlagkräftiger Management-Holding mit Führungsanspruch formen



STANDORTBESTIMMUNG

Antworten

- » Schaffung von Standards wie:
 - Gemeinsame Vertriebspolitik ✓
 - Investitionsrichtlinie ✓
 - Corporate Governance ✓
 - Zeichnungsbefugnisse ✓

Die Richtlinien wurden ausgearbeitet und sind verbindlich für alle Mitarbeiter.

- » Schaffung neuer Zentralfunktionen:
 - Global Human Resources ✓
 - Sales Coordination ✓
 - Technical Development ✓
 - Zentraleinkauf

Die Zentralfunktionen sind geschaffen und haben ihre Tätigkeiten aufgenommen.



2 GESCHÄFTSZAHLEN 2014



Highlights 2014 (I)

Umsetzung der neuen Strategie

- » April 2014: Clemens Iller übernimmt die Funktion als **neuer CEO**
- » **Neue Zentralfunktionen** wie Technical Development, Zentraleinkauf und Vertriebskoordination wurden etabliert
- » Die Sales & Services Division wird neu strukturiert
- » **Ergebnisverbesserungsprogramm** liegt gut im Plan

Finanzierung

- » Juni 2014: **Erfolgreiche Refinanzierung**
 - Laufzeit des neuen revolvingenden Kredits über EUR 450 Mio. bis April 2019
 - Verlängerung des Asset-Backed-Securities-Programms über EUR 300 Mio. bis April 2019
- » Oktober/ November 2014: **Anhebung der Ratings**
 - Standard & Poor's erhöht das Rating auf B+ mit stabilem Ausblick
 - Moody's erhöht auf B2 mit stabilem Ausblick



Highlights 2014 (II)

Märkte und Preise

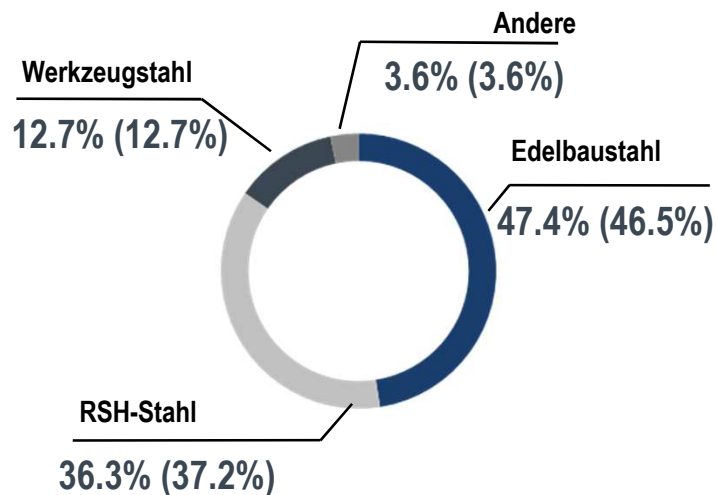
- » **Auftragseingang stieg** um 4.9%, nach einem guten ersten Halbjahr Normalisierung im zweiten Halbjahr
- » Kundenindustrien: Automobil und Öl & Gas mit starker Nachfrage, Maschinenbau erholt sich nur langsam
- » Anhaltender **Druck auf die Basispreise**
- » Nickelpreis mit hoher Volatilität, beendete das Jahr mit einem Plus von 6%

Operative Entwicklung

- » **Absatzmenge stieg** um 3.9% (81 Kilotonnen) auf 2 135 Kilotonnen
- » **Umsatzerlöse stiegen** um 1.9% auf EUR 3 338.4 Mio., aufgrund des niedrigeren Preis-Levels
- » Prozentuale **Bruttomarge stieg** auf 35.0% (2013: 32.2%)
- » **Bereinigtes EBITDA stieg** um 46.4% auf EUR 261.7 Mio.; **bereinigte EBITDA-Marge stieg** auf 7.8% (2013: 5.5%)

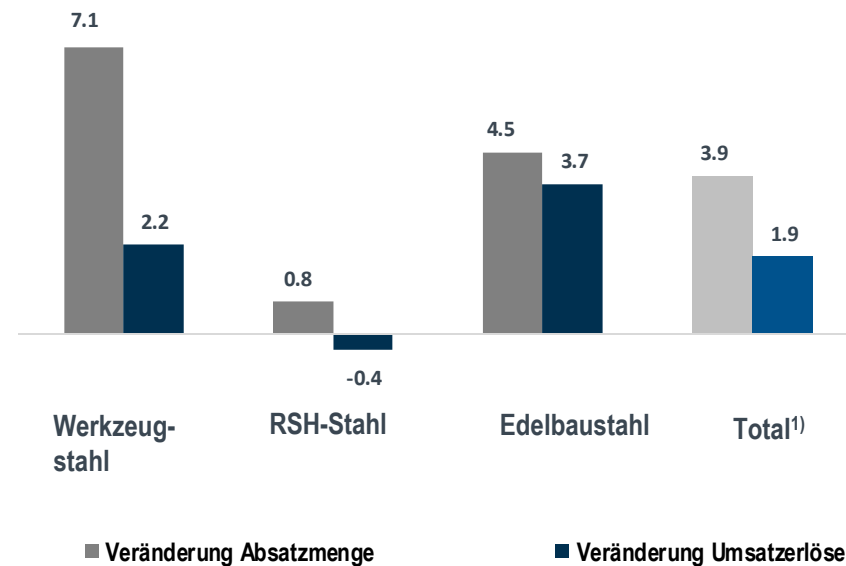
Absatzmenge und Umsatzerlöse nach Produktgruppen

Split der Umsatzerlöse nach Produktgruppen



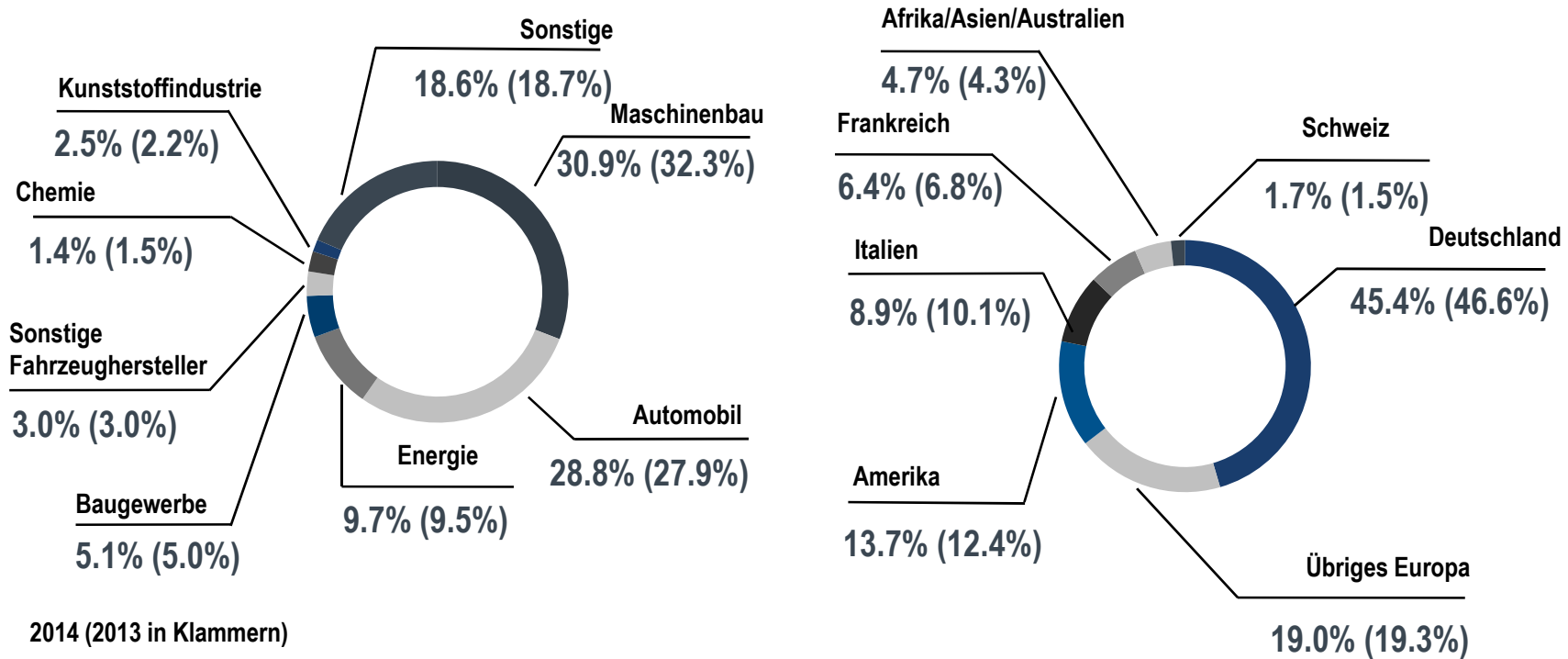
2014 (2013 in Klammern)

Veränderung Umsatzerlöse und Absatzmengen (yoy) | in %



- » Alle Produktgruppen mit Anstieg der Absatzmengen
- » Höhere Legierungszuschläge im zweiten Halbjahr (besonders im Q3) unterstützten die Umsatzentwicklung

Umsatzerlöse nach Marktsegmenten und Regionen



- » Steigender Umsatzanteil mit der Automobil-Industrie
- » Kräftiges Wachstum in der Region Amerika, hauptsächlich getrieben durch die Öl- und Gasindustrie



Wesentliche Kennzahlen der Ertragslage

in EUR m	2014	2013	Veränderung zum Vorjahr (%)	Q4 2014	Q4 2013	Veränderung zum Vorjahr (%)
Absatzmenge (Kt)	2 135	2 054	3.9	488	491	-0.6
Umsatzerlöse	3 338.4	3 276.7	1.9	785.3	725.0	4.4
Bereinigtes EBITDA	261.7	178.8	46.4	62.3	43.0	44.9
Bereinigte EBITDA-Marge (%)	7.8	5.5	230 bp	7.9	5.7	220 bp
Betriebliches Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	252.6	141.7	78.3	59.2	15.1	>100
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	130.6	17.8	>100	28.9	-16.1	>100
Ergebnis vor Steuern (EBT)	79.7	-87.6	>100	11.4	-48.5	>100
Konzernergebnis (EAT)	50.0	-83.7	>100	4.2	-39.2	>100



Umsatzerlöse nach Divisionen

	2014	2013	Veränderung zum Vorjahr (%)	Q4 2014	Q4 2013	Veränderung zum Vorjahr (%)
Production	2 668.8	2 562.3	4.1	628.5	592.0	6.2
Sales & Services	1 074.4	1 158.1	-7.2	251.9	266.1	-5.3
SCHMOLZ + BICKENBACH Group*	3 338.4	3 276.7	1.9	785.3	752.0	4.4

- » Die Division *Production* konnte das Absatzvolumen um 5.2% steigern. Die Umsatzerlöse stiegen in geringerem Maße (4.1%). Europa mit geringem Wachstum (1.7%), deutlicher Anstieg in Nordamerika (19.3%).
- » Die Division *Sales & Services* verzeichnete einen Absatzrückgang von 8.9% sowie einen Rückgang der Umsatzerlöse um 7.2%. Hauptgrund für die Rückgänge war die zu Beginn des Jahres vollzogene Verlagerung des Blankstahlgeschäfts der Distribution Deutschland in die Division *Production*. Ohne die Änderung der Vertriebswege wären der Divisionsabsatz nur um 0.1% und der Divisionsumsatz nur um 2.2% gesunken.



Wesentliche Kennzahlen der Finanzlage

		31.12.2014	31.12.2013	Change on 31.12.2013 in %
Eigenkapital	Mio. EUR	900.9	889.9	1.2
Eigenkapitalquote	%	35.9	37.4	-150 bp
Nettofinanzverbindlichkeiten	Mio. EUR	587.2	610.1	-3.8
Nettofinanzverbindlichkeiten/Bereinigtes EBITDA	Faktor	2.2	3.4	-
Net Working Capital (NWC)	Mio. EUR	992.3	949.5	4.5
NWC/Umsatzerlöse	%	29.7	29.0	70 bp
		1.1.-31.12.2014	1.1.-31.12.2013	Change on prior year in %
Investitionen	Mio. EUR	100.8	105.7	-4.6
Free cash flow	Mio. EUR	82.9	73.7	12.5



Ausblick 2015

- » **Weltwirtschaftswachstum** zwischen 3.0% und 3.7% erwartet, USA 3.1% - 3.6%, aber Eurozone nur 1.1% - 1.2% (IMF, OECD und Weltbank)
- » Allgemeiner Stahlverbrauch dürfte um ca. 2% wachsen, jedoch die größten Stahlverbraucher mit teilweise deutlich niedrigeren Wachstumsraten als 2014 (Asien 1.4%, Europa 2.9%, NAFTA 2.2%)
- » **Wirtschaftliches Umfeld mit gemischten Vorzeichen**, die Stahlnachfrage in den relevanten Märkten bereitet Sorgen
- » **Kundenindustrien**: Weltweiter Automobilmarkt dürfte um ca. 2% wachsen, Maschinenbauindustrie optimistischer als 2014, Wachstumserwartung von 2%
- » **Schrottpreise** dürften auf niedrigem Niveau verharren
- » **Ölpreis** dürfte nicht auf frühere Niveaus steigen, im Durchschnitt werden USD 60 pro Fass erwartet
- » **Schweizer Franken** dürfte stark bleiben und sich in der Bandbreite zwischen CHF/EUR 1.00 und 1.07 bewegen.



Auswirkungen aus der Aufwertung des Schweizer Franken

- » Am 15. Januar 2015 hob die Schweizerische Nationalbank die Kopplung des Schweizer Franken an den Euro auf. Der bisherige Mindestkurs von CHF 1.20/EUR gilt seitdem nicht mehr. Der Kurs liegt derzeit zwischen CHF 1.00 und 1.07/EUR.
- » Der aus der Neubewertung der auf Euro lautenden betrieblichen Netto Forderungen bei diesen Gesellschaften resultierende **negative Einmaleffekt auf das EBITDA** beläuft sich **per Ende Februar 2015 auf rund EUR 7 Mio.**
- » Ein gegenläufiger positiver Effekt aus der Umrechnung finanzieller Verbindlichkeiten in Euro und Sicherungsgeschäften wirkt sich teilweise kompensierend aus.
- » Darüber hinaus ergibt sich ein **laufender Effekt** aus der Aufwertung des Schweizer Franken gegenüber dem Euro: Auf Basis vorläufiger Sensitivitätsanalysen dürfte **jede Aufwertung des Schweizer Franken um einen Rappen zu einer Verringerung des EBITDA von rund CHF 1.5 Mio. pro Jahr** führen. Die gegenläufigen translatorischen Effekte dürften dies nur teilweise abfedern.
- » Zusätzliche kompensatorische Effekte können aus der vorteilhaften Entwicklung des **USD/EUR-Wechselkurses** resultieren, die einen positiven Effekt auf das Ergebnis der nordamerikanischen Aktivitäten haben und gleichzeitig das Exportgeschäft unserer europäischen Gesellschaften stützen.



Gegenmaßnahmen auf die Aufwertung des CHF

- » SCHMOLZ + BICKENBACH's Schweizer Gesellschaften prüfen u.a. folgende Gegenmaßnahmen
 - Anpassungen im Personalbereich, d.h. Einstellungsstopp und minimaler Personalabbau, mehrheitlich bei Zeitarbeitern
 - Temporäre Erhöhung der Wochenarbeitszeit
 - Streckung/ Verschiebung von Investitionen
 - Verhandlung von Einkaufskonditionen
 - Erweiterung der bestehenden Kostenmaßnahmen



Guidance 2015

	2014 berichtet	2015 erwartet
Absatzmenge	2 135 Kilotonnen	Ungefähr auf dem Niveau des Jahres 2014
Berichtetes EBITDA	EUR 252.6 Mio.	EUR 210 Mio. – EUR 250 Mio.
CAPEX	EUR 100.8 Mio.	Rund EUR 150 Mio., begründet durch Einmaleffekte im Volumen von EUR 44 Mio.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
Thank you for your attention

SCHMOLZ + BICKENBACH AG
Generalversammlung Luzern 15. April 2015

Matthias Wellhausen
CFO



30 Jahre Management-Erfahrung, davon 18 im Stahlsektor

- » Bankkaufmann (Bankhaus Neelmeyer, Bremen), Diplom-Volkswirt (Universitaet Hamburg), erste berufliche Erfahrung bei Landesbank Kiel (Online Banking und Strategie)
- » 1986 – 1996: Verschiedene Management Positionen im Finance und Controlling von IBM, zuletzt Director Treasury Operations Nord-Europa
- » 1996 – 2015: ArcelorMittal Group:
 - Steuerung des Aufbaus der Gruppe in verschiedenen CFO-Positionen weltweit, z.B. Eko Stahl Deutschland, ArcelorMittal Luxemburg, „ACIS“ (Ukraine, Kasachstan, Südafrika)
 - Zuletzt CFO ArcelorMittal South Africa
- » **2015: CFO SCHMOLZ + BICKENBACH AG**





SCHMOLZ + BICKENBACH mit hervorragenden Perspektiven

- » Nach 18 Jahren bei ArcelorMittal starker Wunsch, etwas Neues zu machen
- » Die Gruppe ist Marktführer im attraktiven Nischenmarkt „Spezial-Langstahl“ mit etablierten Marken und überzeugender Positionierung
- » Verwaltungsrat und Konzernleitung mit klaren Vorstellungen, wie das Unternehmen strategisch weiterentwickelt werden soll
- » Großer Handlungsspielraum – kurze Entscheidungswege
- » Team mit motivierten und fähigen Mitarbeitern, die sich mit dem Unternehmen identifizieren und grosses Engagement zeigen
- » Verbessertes finanzielles Fundament, Unterstützender Ankeraktionär mit 25%
- » Wichtige Weichen sind gestellt
- » Schweiz und Luzern



Erste Prioritäten

- » Ergebnisverbesserungsprogramm entschlossen und effektiv vorantreiben, um weitere Massnahmen erweitern, Ziele überprüfen
- » Identifikation neuer Möglichkeiten zur Kostenoptimierung, z.B. durch eine Reduzierung der Lagerbestände
- » Weitere Reduzierung des Ergebniseinflusses von Rohstoffschwankungen, Verfeinerung des Hedgings
- » Entscheidung über das weitere Vorgehen hinsichtlich der Unternehmensanleihe
- » Internationalisierung der Gruppe durch internen Personalaustausch über Business Unit- und Länder-Grenzen hinweg



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
Thank you for your attention