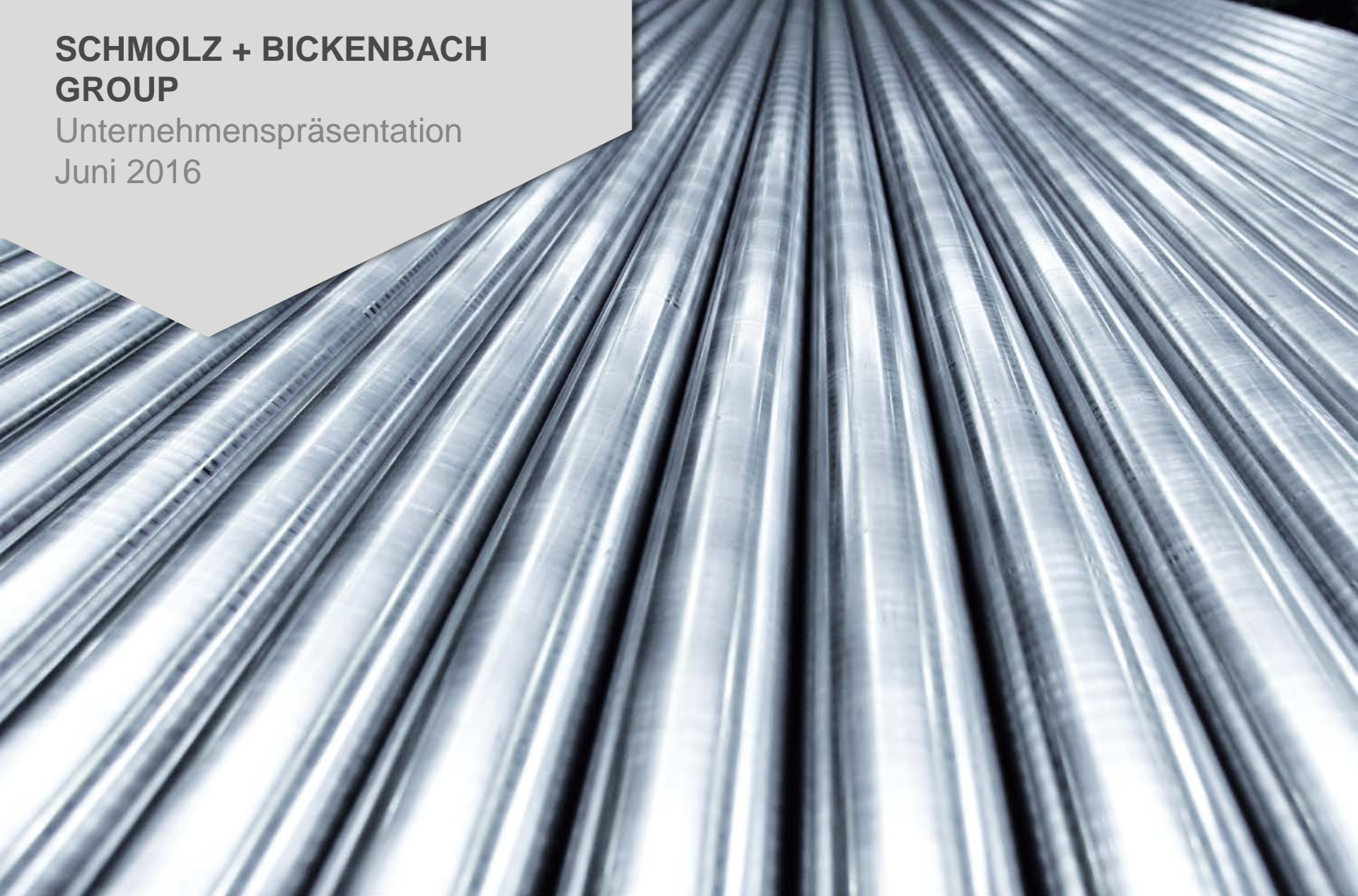


SCHMOLZ + BICKENBACH GROUP

Unternehmenspräsentation
Juni 2016





- 1 INVESTMENT HIGHLIGHTS**
- 2 STRATEGIE UND MITTELFRISTZIELE**
- 3 FINANZKENNZAHLEN**
- 4 AUSBLICK UND GUIDANCE 2016**
- 5 ZUSAMMENFASSUNG**
- 6 ANHANG**



1 INVESTMENT HIGHLIGHTS

Investment Highlights

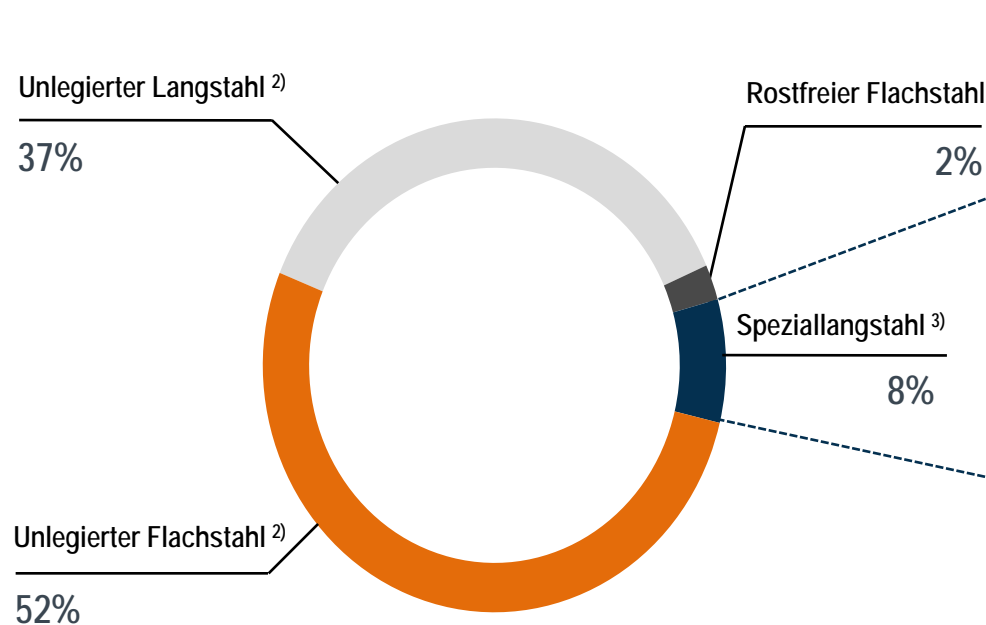
- 1** Führender Produzent, Verarbeiter und Distributeur von hochwertigen Speziallangstahlprodukten mit weltweitem Vertriebs- und Servicenetz in attraktivem Nischenmarkt
- 2** Enge, langfristige Kundenbeziehungen, diversifizierte Kundenbasis in verschiedensten Anwenderindustrien und weltweite Präsenz in den relevanten Märkten
- 3** Umfassendes Portfolio von Qualitätsprodukten für rund 30 000 Kunden weltweit
- 4** Stabile Bruttomarge – Preisschwankungen können über Zuschlagssystem weitgehend an Kunden weitergegeben werden
- 5** State-of-the-art-Produktionsanlagen und -Maschinen in einer kapitalintensiven Industrie
- 6** Bekannte Markennamen mit einem komplementären Produktportfolio



1 Positionierung in attraktivem Nischenmarkt

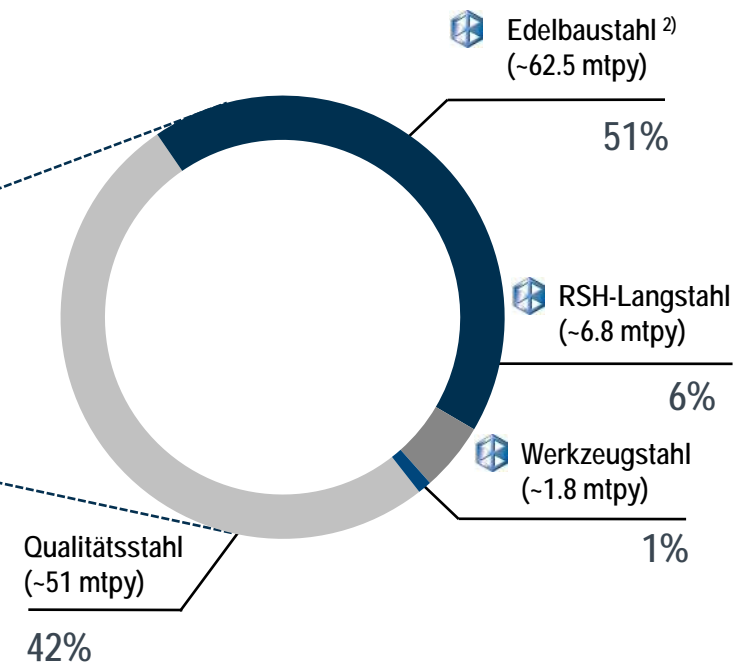
Globale Stahlproduktion (Fertigprodukte), 2015

in %, 100% = 1 454 mtpy ¹⁾



Globale Speziallangstahl-Produktion, 2015 ¹⁾

SCHMOLZ + BICKENBACH's Kernmarkt, in %, 100% = 122.2 mtpy



1) Quelle: SMR update 01.06.2016

2) Quelle: Schätzung basierend auf SMR update 01.06.2016

3) Quelle: Schätzung basierend auf SMR update 01.06.2016

1 Voll integrierter Hersteller, Verarbeiter und Distributeur von Speziallangstahl-Lösungen

PRODUCTION



- » Produktion von Speziallangstahl aus Schrott und Legierungen
- » Sechs Elektro-Lichtbogenöfen in Deutschland, Frankreich, Kanada, Schweiz und den USA
- » Walz- und Schmiedekapazitäten an neun Produktionsstandorten mit einer breiten Produktpalette (von Feindraht bis zu großen Schmiedeprodukten)
- » Verarbeitung von hochlegiertem Stahl, wie z.B. Herstellung von Blankstahl und Speziallangstahl entsprechend der Kundenanforderungen
 - » Ziehen
 - » Sägen
 - » Schleifen
 - » Drehen
 - » Wärmebehandlung

SALES & SERVICES

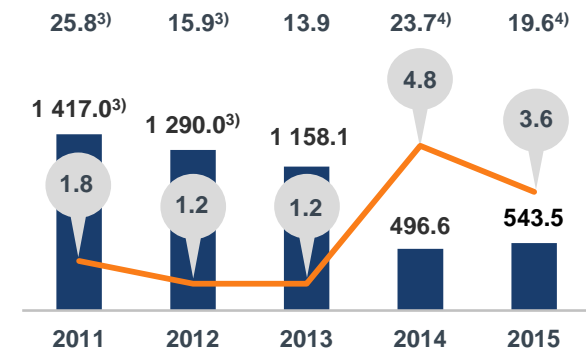
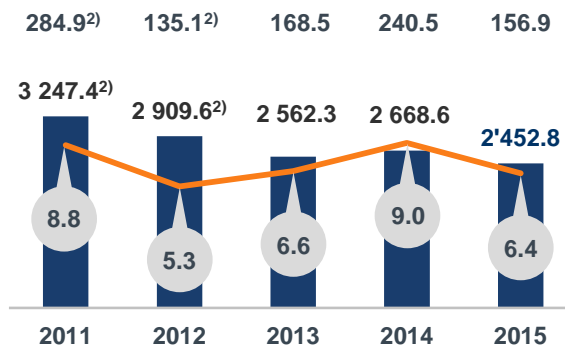


- » Weltweiter Vertrieb/Handel von Speziallangstahl
- » Lagerlogistik und nachgelagerte Anarbeitung (Servicedienstleistungen)
- » Globales Netzwerk in relevanten Märkten

Ber. EBITDA (Mio. EUR)¹⁾

Umsatz (Mio. EUR)

Ber. EBITDA Marge (%)¹⁾



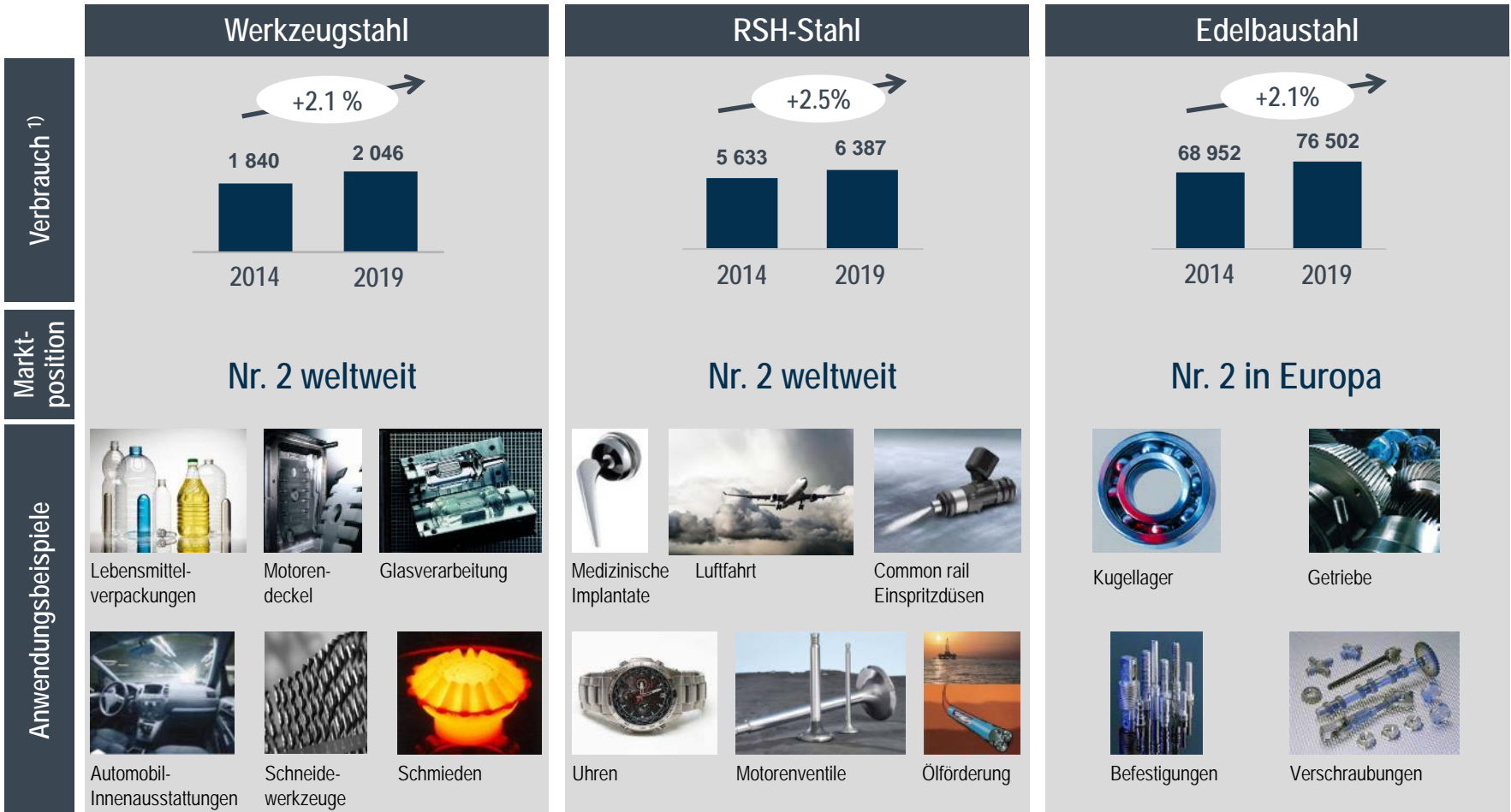
1) Die Summe der Kennzahlen der Divisionen weicht aufgrund von Konsolidierungs- und übrigen Effekten von Konzern-Kennzahl ab

2) Zusammengefasste Zahlen für die früheren Divisionen "Produktion" und "Verarbeitung", nicht bereinigt um Konsolidierungseffekte

3) Frühere Division "Distribution + Services"

4) Nach Umgliederung des angegebenen Geschäftsbereichs zum 31.3.2015 und Dekonsolidierung der betroffenen Einheiten zum 22.7.2015 beziehen sich die Werte nur noch auf die im Konzern verbleibenden, fortzuführenden Geschäftsbereiche. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst

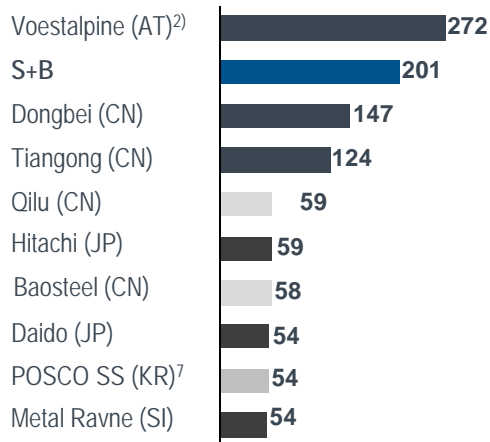
1 Führende Positionen in attraktiven Wachstumsmärkten



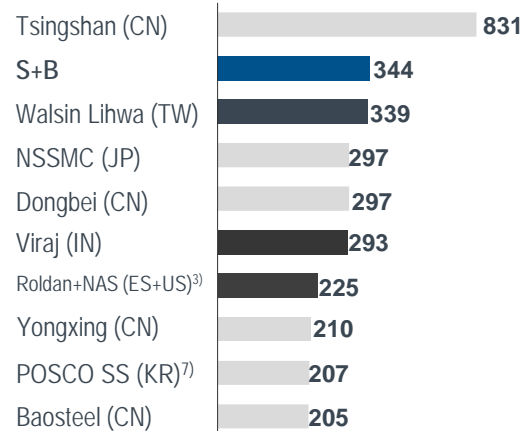
1) SMR (in ktpy; April 2015, CAGR) ; Expertenschätzungen; SCHMOLZ + BICKENBACH

1 Weltweit führende Marktposition – Top-Produzenten im Speziallangstahlmarkt

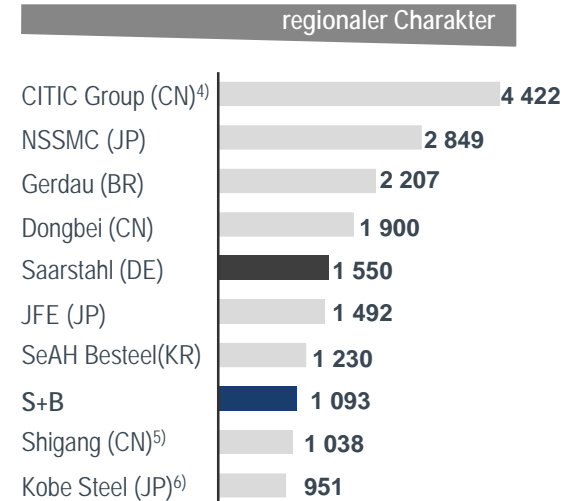
Top 10 Werkzeugstahl ¹⁾



Top 10 rostfreie Langprodukte ¹⁾



Top 10 Qualitäts-/ Edelbaustahl ¹⁾



Weitere direkte Wettbewerber

AM Industeel (FR), Ellwood (US), Eramet Alliage (FR), GMH Gröditz (DE), GMTC Gloria (TW)


BGH (DE), Cogne (IT), Daido (JP), Outokumpu (FI)

Ascometal (FR), BGH (DE), Buderus (DE), GMH (DE), Lechstahl (DE), Ovako (SE)

2 weltweit

2 weltweit

2 Europa

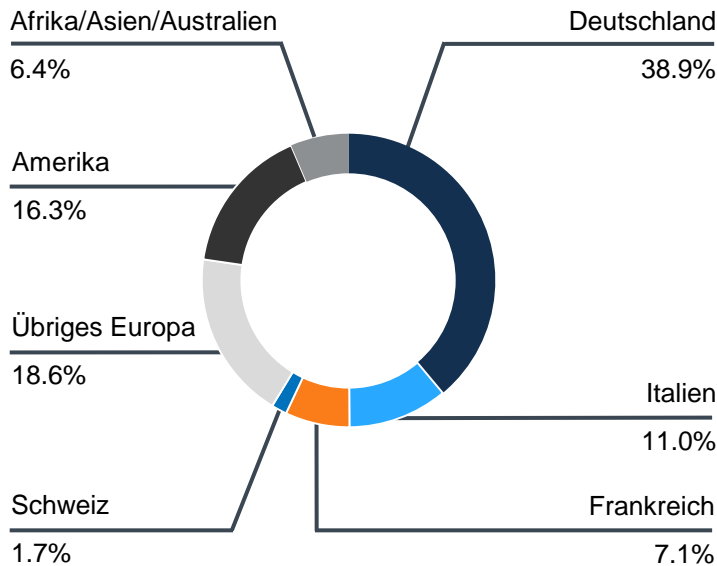
 SCHMOLZ+BICKENBACH

 Direkte Wettbewerber

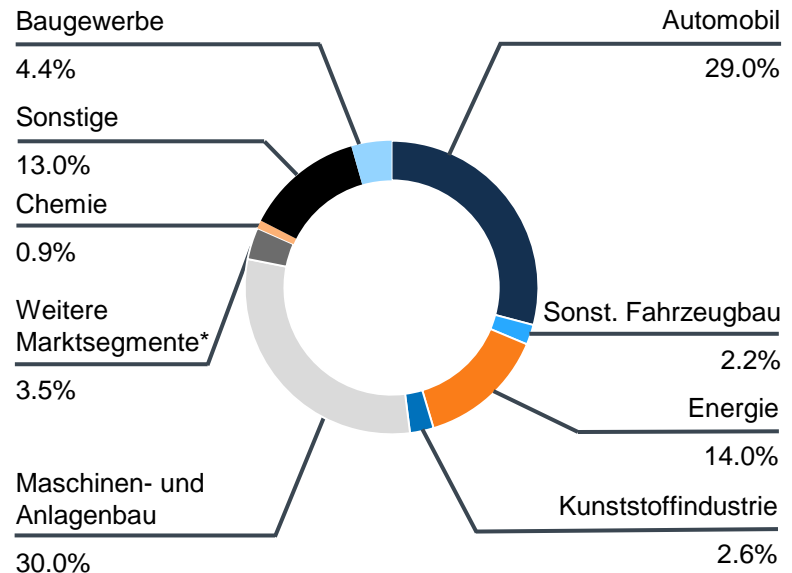
1) SMR 2014 in ktpy 2) division Special Steel 3) Teil der Acerinox Group 4) Xingcheng, Xinyegang
5) Teil von Hebei Iron + Steel Group 6) inkl. Nippon Koshua 7) Teil von SeAH Besteel

2 Ausgewogene Umsatzverteilung, etablierte Kundenbeziehungen, vielfältige Anwendungsindustrien und globale Aufstellung

Umsatzerlöse nach Regionen 2015



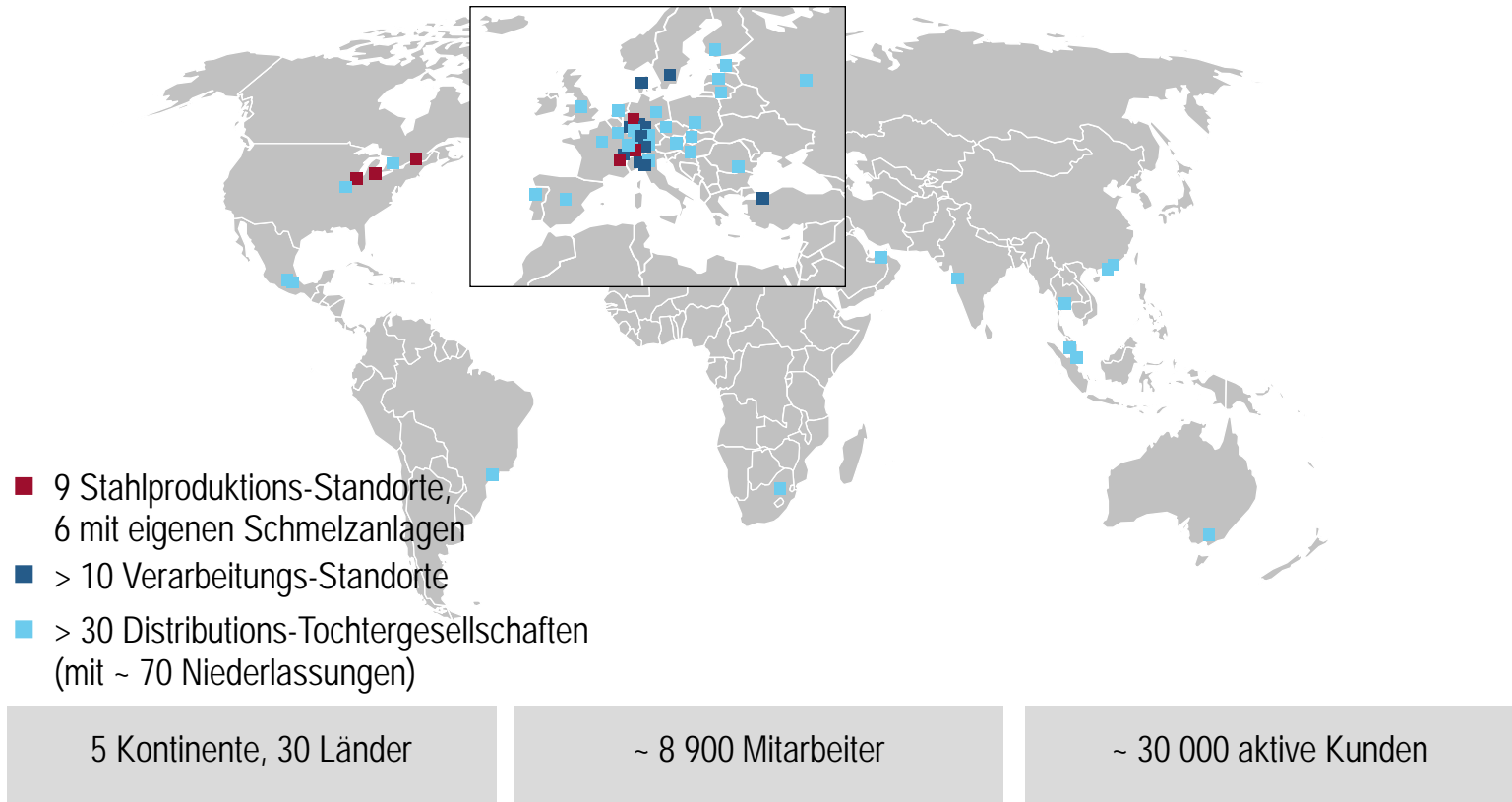
Umsatzerlöse nach Marktsegmenten 2015



* Luft- und Raumfahrt 0.6%, Mining 1.1%, Nahrungsmittel/Getränke 1.8%

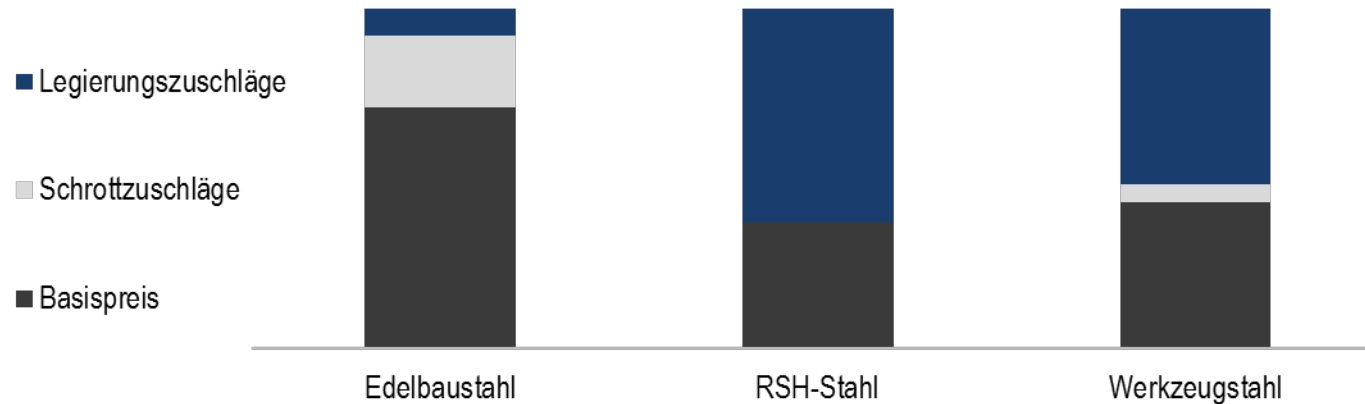
- » Top 20 Kunden: 18% des Konzernumsatzes, grösster Kunde < 3% des Konzernumsatzes
- » Ca. 77% der deutschen Automobil-Produktion und der deutschen Maschinenbau-Produktion werden exportiert (Quelle: VDA 2014, VDMA 2013)

3 Weltweit am Kunden in den Kernmärkten für Speziallangstahl dank eines weltweiten Vertriebsnetzwerks



4 In der Industrie etabliertes Zuschlagssystem erlaubt weitgehende Weitergabe von Rohstoffpreisänderungen an Kunden

Zusammensetzung des Endpreises bei den einzelnen Stahlsorten



- » Unlegierter Stahl mit hoher Abhängigkeit von Preisen für Eisenerz und Koks Kohle
- » Die Speziallangstahl-Industrie folgt einem Index-System. Legierungszuschlag orientiert sich beispielsweise am Nickel-Preisindex¹⁾, Schrottzuschläge basieren auf einem lokalen Zuschlagssystem
- » Die Kunden akzeptieren dieses etablierte Zuschlagssystem, dadurch wird die Industrie weitgehend vor Rohstoffpreisschwankungen geschützt

5 State-of-the-art-Produktionsstätten durch Investitionen von über EUR 1.4 Mrd. in den letzten 10 Jahren

- » Aktuelle Aufstellung ermöglicht Wachstum ohne signifikante Erhöhung der Kapazitäten
- » Akquisitionen in der Vergangenheit erweiterten die globale Präsenz und verhalfen SCHMOLZ + BICKENBACH zu einer führenden Position in allen Teilsegmenten
- » Ca. EUR 1.4 Mrd. Investitionen in die Wertschöpfungskette seit 2005 – deutlich über den Abschreibungen von ca. EUR 750 Mio. im gleichen Zeitraum – führten zu state-of-the-art-Produktions-Ausstattung in allen Geschäftsbereichen und einer voll integrierten Produktion
- » Investitionen auch während der Finanzkrise, z.B. neue Fertigungsanlagen im Süden von Chicago (Inbetriebnahme 2013)



Garrettlinie
(Swiss Steel)



150.000 t Kran
(Swiss Steel)



Verarbeitung
(Sales & Services)



Entzunderungsanlage
(Ugitech)



Pulvermetallurgie
(DEW)



Neue Produktionsanlage
(Finkl Steel)



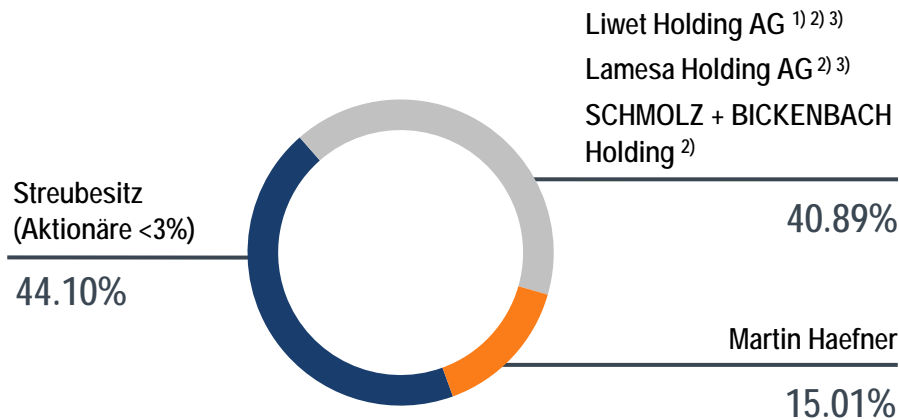
6 Produktionseinheiten mit starken Markennamen und komplementärem Produktportfolio – Grundlage für führende Marktposition in allen Stahlsegmenten

	Werkzeugstahl	RSH-Stahl	Edelbaustahl ¹⁾	Produktportfolio
DEW	✓	✓	✓	Breite Produktpalette (von gezogenem Draht mit 0.8 mm Durchmesser bis zu geschmiedeten Produkten mit 1 100 mm Durchmesser), dadurch breite Marktabdeckung
Finkl Steel	✓		✓	Führende Position und starke Markennamen mit dem Fokus Nordamerika; komplementäre Produktpalette zu DEW (z.B. Öl + Gas)
Steeltec			✓	Premium-Produktpalette im Blankstahlbereich mit starken Markenprodukten (z.B. ETG/HSX); Automobil und Maschinenbau als Schlüsselindustrien
Swiss Steel			✓	Expertise bei bleilegiertem Automatenstahl, starke Aufstellung und marktführende Positionen in Deutschland, Italien und der Schweiz
Ugitech		✓		Klare Spezialisierung auf RSH-Stahl (Feindraht, Walzdraht und Stäbe), zusammen mit DEW europäischer Marktführer

Führende Marktposition im Speziallangstahlbereich mit komplementärer Produktpalette und Potenzialen zur Erschließung neuer Märkte

1) inklusive Automatenstahl

Schweizer börsenkotiertes Unternehmen mit unterstützenden Ankeraktionären



Aktionärsstruktur per 31. März 2016

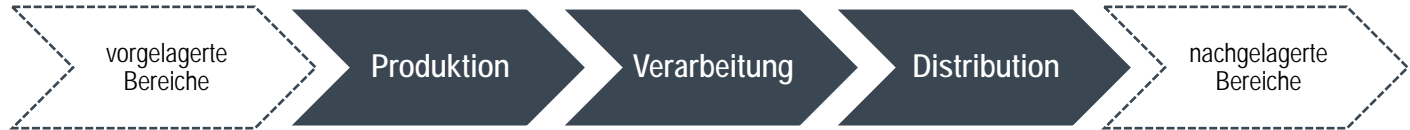
Daten und Fakten	
ISIN	CH0005795668
Valorensymbol	STLN
Wertpapierart	Namenaktie
Handelswährung	CHF
Börse	SIX Swiss Exchange
Indexzugehörigkeit	SPI, SPI Extra, SPI ex SLI, Swiss All Share Index
Anzahl ausgegebener Aktien	945 000 000
Nennwert in CHF	0.50

- 1) Übernahme der Aktiven und Passiven der Venetos Holding AG, in Zürich (CHE-114.533.183), gemäss Fusionsverträge von 18.2.2015 und Bilanz per 29.12.2014.
- 2) Zusätzlich hält die Gruppe 11 168 772 Kaufoptionen, entsprechend einem Anteil unterliegender Aktien von 1.18%.
- 3) Per 31.12.2014 waren die Venetos Holding AG, Schweiz, und die Renova Industries Ltd., Bahamas, direkt Beteiligte. Die wirtschaftlich Berechtigten änderten sich nicht.



2 STRATEGIE UND MITTELFRISTZIELE

SCHMOLZ+BICKENBACH's Positionierung in der Wertschöpfungskette



Edelbaustahl	Bergbau Schrott		Automobil Maschinenbau Energie
RSH-Stahl			
Werkzeugstahl			



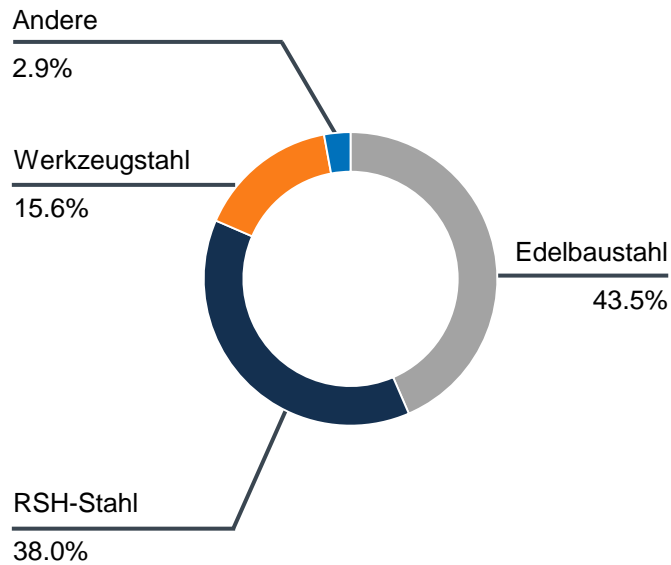
Strategie: Fokus auf Kernkompetenzen – SCHMOLZ+BICKENBACH ist ein produzierendes Unternehmen

Geschäftsmodell	Kernbotschaften
<p>SCHMOLZ+BICKENBACH ist einer der führenden Produzenten von hochwertigen Spezialstahl-Langprodukten mit einem weltweiten Vertriebs- und Servicenetz, ausgerichtet auf die Kundenanforderungen und eine hohe Produktqualität</p>	<p>Produktion ist die Kernkompetenz von SCHMOLZ+BICKENBACH – eigene Werke schaffen Differenzierungspotenzial durch Know-how, Expertise und die Anlagen</p>
	<p>Die gesamte interne Wertschöpfungskette ist auf die Unterstützung des Produktionsbereichs ausgerichtet, Fokussierung auf die Verarbeitung und den Vertrieb werkseigener Produkte</p>
	<p>Im Produktportfolio liegt der Fokus auf hochmargigen Produkten (Werkzeugstahl, RSH-Stahl und Edelbaustahl), Nutzung der strategischen Vorteile der einzelnen Geschäftsbereiche</p>
	<p>Synergien innerhalb des Konzerns werden genutzt und eine konzernweite Strategie wird implementiert</p>
	<p>Stringentere Corporate Governance und Unternehmenskultur, strategische Management-Holding mit Zentralfunktionen. Koordinierte und angemessene Investitionspolitik</p>

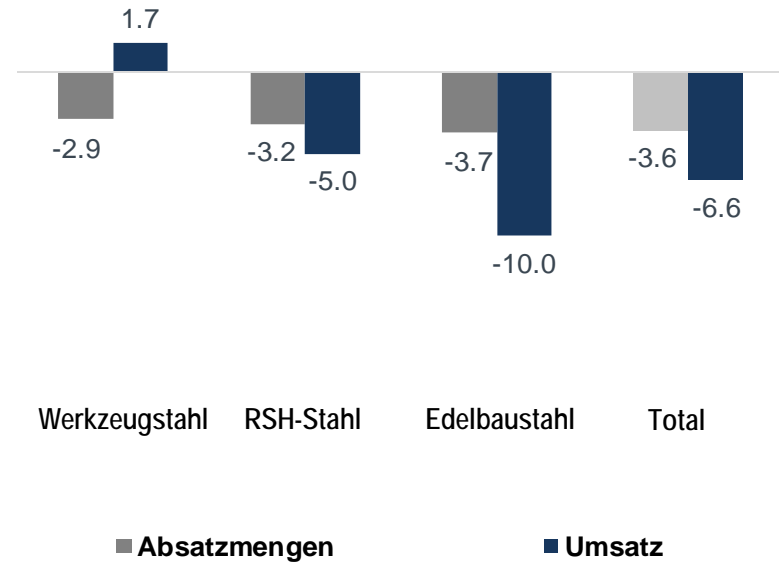
3 FINANZKENNZAHLEN

Absatzmenge und Umsatzerlöse nach Produktgruppen

Umsatzerlöse nach Produktgruppen 2015



Veränderung von Absatzmengen* und Umsatz* (2015 ggü. 2014, in %)



* Angepasst um die Dekonsolidierung der angegebenen Geschäftsbereiche



Wesentliche Kennzahlen der Ertragslage

in Mio. EUR (fortzuführende Geschäfte)	2015	2014	Veränderung
Produktion von Rohstahl (Kilotonnen)	1 907	2 014	-5,3%
Absatzmenge (Kilotonnen)	1 763	1 829	-3,6%
Umsatzerlöse	2 679	2 869	-6,6%
Bereinigtes EBITDA / bereinigte EBITDA-Marge	169,6 / 6,3%	256,6 / 8,9%	- EUR 87,0 m / -260 Bp
EBITDA / EBITDA-Marge	159,0 / 5,9%	246,6 / 8,6%	- EUR 87,6 m / -270 Bp
Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (EAT)	-35,4	52,0	k.A.
Konzernergebnis (EAT) ¹⁾	-166,8	50,0	k.A.

¹⁾ Inklusiv Veräußerungsverlust von EUR -128 Mio. aus nicht-fortgeführten Geschäften

Umsatzerlöse und EBITDA der Divisionen

Umsatzerlöse (in Mio. EUR)	2015	2014	Veränderung (in %)	Q4 2015	Q4 2014	Veränderung (in %)
Production ¹⁾	2 452,8	2 668,6	-8,1	514,8	628,4	-18,1
Sales & Services ¹⁾	543,5	496,9	+9,4	117,3	124,0	-14,3
SCHMOLZ + BICKENBACH Group ^{1) 2)}	2 679,9	2 869,0	-6,6	571,3	677,5	-15,7

Bereinigtes EBITDA (in Mio. EUR)	2015	2014	Veränderung (in Mio. EUR)	Q4 2015	Q4 2014	Veränderung (in Mio. EUR)
Production ¹⁾	156,9	240,5	-83,6	38,2	64,2	-26,0
Sales & Services ¹⁾	19,6	23,7	-4,1	3,0	3,5	-0,5
SCHMOLZ + BICKENBACH Group ^{1) 2)}	169,6	256,6	-87,0	40,6	64,6	-24,0

¹⁾ fortzuführende Geschäfte

²⁾ Konzernzahlen enthalten Sonstiges und Eliminierung

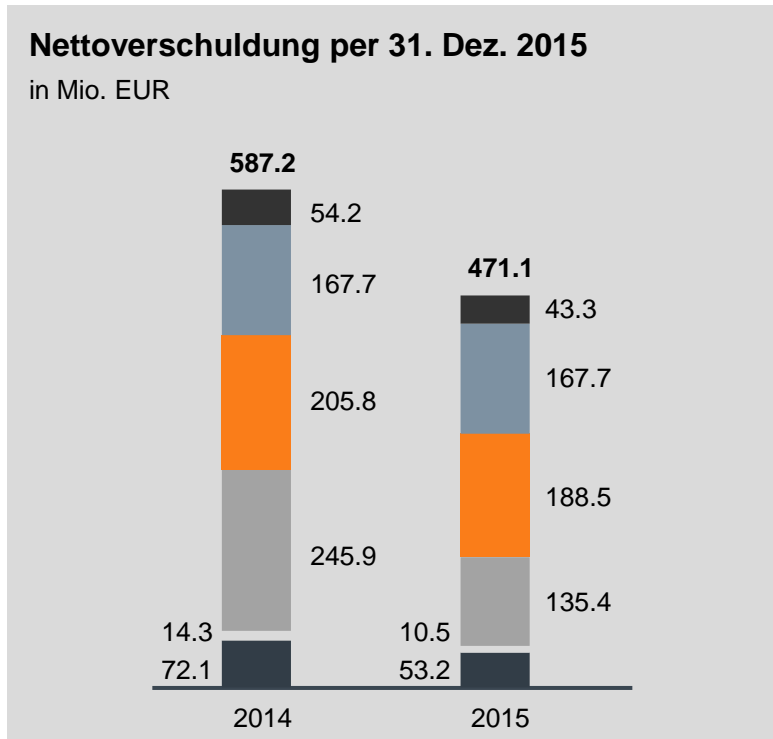


Wesentliche Kennzahlen der Finanzlage

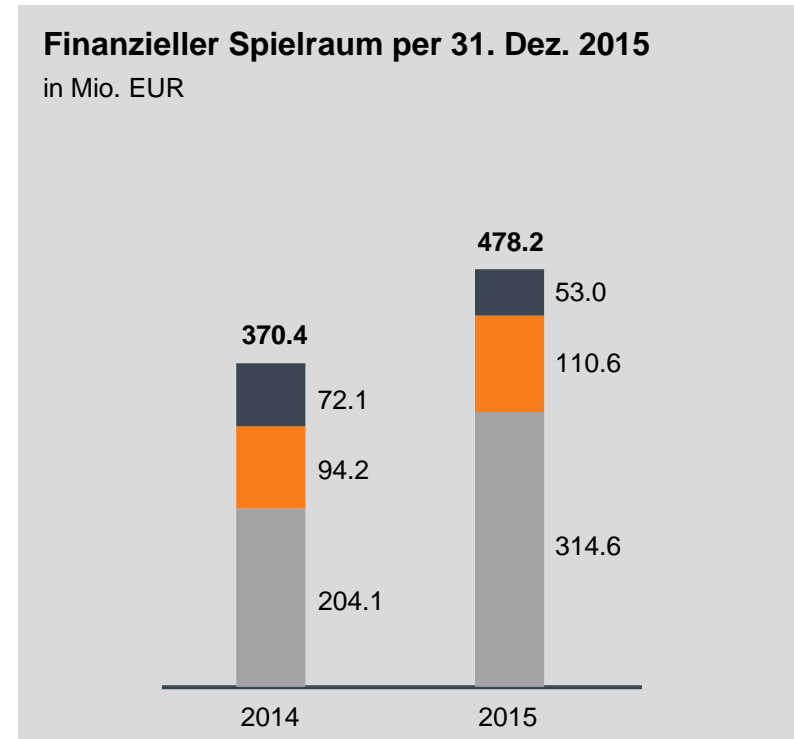
		31. Dez. 2015	31. Dez. 2014	Veränderung	31. März 2016
Nettofinanzverbindlichkeiten	Mio. EUR	471,1	587,2	-19,8%	488,5
Nettofinanzverbindlichkeiten/ Bereinigtes EBITDA ¹⁾	Faktor	2,8	2,3	0,5 Punkte	3,5
Eigenkapital	Mio. EUR	750,6	900,9	-16,7%	687,7
Eigenkapitalquote	%	35,6	35,9	-30 Basispunkte	32,6

¹⁾ Letzte 12 Monate

2015: Nettoverschuldung reduziert – finanzielle Flexibilität erhöht



- Übrige Finanzverbindlichkeiten
- Anleihe
- ABS-Finanzierungsprogramm
- Konsortialkredit
- Einmalkosten der Finanzierung/abgegrenzte Zinsen
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente



- Konsortialkredit
- ABS-Finanzierungsprogramm
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente



4 AUSBLICK UND GUIDANCE 2016



Ausblick 2016 – Märkte werden herausfordernd bleiben

Makroökonomisches Umfeld

- » Ausblick für Weltwirtschaftswachstum bleibt gedämpft
- » Entwicklung der Rohstoffpreise nicht prognostizierbar – im Speziellen für Schrott, und die wichtigen Legierungselemente Nickel, Ferrochrom und Molybdän
- » SCHMOLZ + BICKENBACH erwartet durchs ganze Jahr 2016 ein anhaltend herausforderndes Marktumfeld

Abnehmerindustrien

- » Nachfrageschwäche in der Öl- & Gasindustrie dürfte anhalten
- » Automobilindustrie bleibt auf moderatem Wachstumskurs
- » Maschinen- und Anlagenbau mit Nullwachstum



Aktuelles Performance Improvement Programm verfügt über ein Potenzial zu einer EBITDA-Steigerung um EUR 70m

Anpassung DEW

- » Produktivitätssteigerungen
- » Senkung Produktionskosten
 - Verbesserung Ausbeute
 - Unterhaltskosten
 - Energiekosten/-effizienz
 - tiefere Rohstoffkosten

Purchasing

- » Verbesserung der Schrott-Lieferkette bei Swiss Steel
- » Einsatz höherer Mengen Roh-Schrott anstelle von aufbereitetem-Schrott
- » Neuverhandlung Lieferantenverträgen

Top-line

- » Neukunden Finkl / Sorel
- » Verkaufsentwicklung z.B. von Stabstahl-Spezialitäten bei Ugitec, neue Kunden bei Steeltec
- » Verbesserung Produktemix Swiss Steel

Other

- » Reduktion von ausgehender Fracht
- » Schliessung von Warenlagern und Optimierung der Distribution
- » Reduktion der generellen und administrativen Kosten

- » 2/3 Zielerreichung in 2016
- » EUR 10 Mio. Kosten für die Projekte zur Ergebnisverbesserung
- » Enabler-Projekte zur Verbesserung der fokussierten Steuerung und Integration (z.B. Hedging, Benchmarking, Vision Mission Values)
- » Weitere Restrukturierungsmaßnahmen bereit für den Fall, dass im gegenwärtigen Umfeld keine profitable Auslastung erreicht werden kann



Ausblick – 2016 und mittelfristige Guidance

Ziele 2016

- » **Absatzmengen** auf derselben Höhe wie in 2015
- » **Bereinigtes EBITDA** zwischen EUR 150 Mio. und EUR 190 Mio.
- » **Capex** bei rund EUR 100 Mio.
- » Im Vergleich zu 2015 wird ein **schwächeres erstes Halbjahr** gefolgt von einem **stärkeren zweiten Halbjahr**

Mittelfristige Ziele:

- » **Bereinigte EBITDA-Marge von > 8% über einen Wirtschaftszyklus**
- » **Bereinigter EBITDA-Leverage (net debt/adjusted EBITDA) von < 2.5**

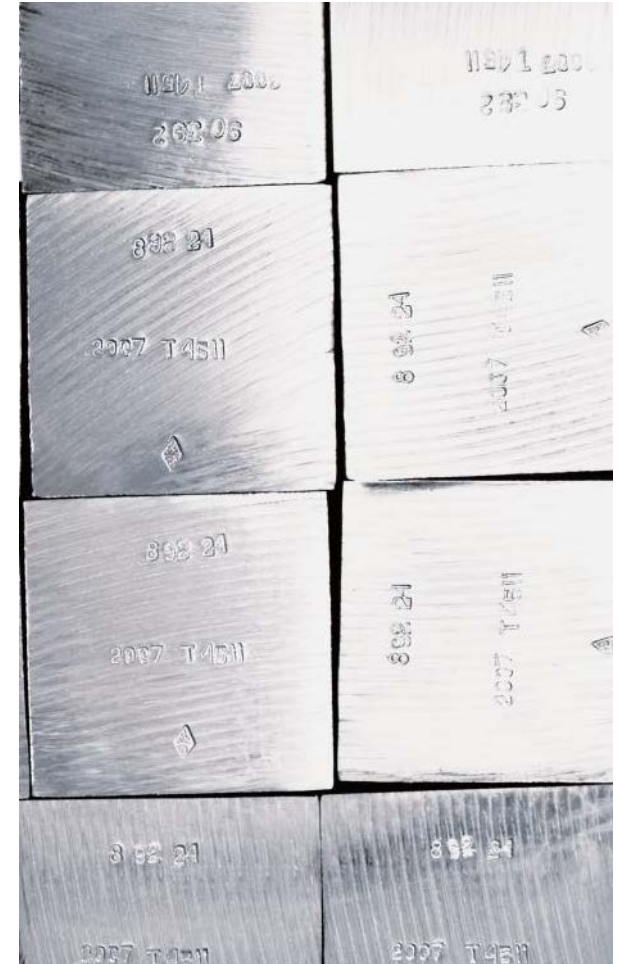


5 ZUSAMMENFASSUNG

Zusammenfassung

Fundamental attraktiver Investment Case trotz herausforderndem Marktumfelds:

- » Führender, weltweit tätiger Anbieter von Speziallangstahl-Lösungen in einem attraktiven Nischenmarkt
- » Enge Kundenbeziehungen, diversifiziertes Kundenportfolio in verschiedenen Anwendungsindustrien und starke globale Präsenz in allen relevanten Märkten
- » Stabile Bruttomargen, da Preisschwankungen weitgehend über Zuschlagssystem an die Kunden weitergegeben werden können
- » State-of-the-art-Produktionsanlagen und -Maschinen in einer kapitalintensiven Industrie
- » Bekannte Markennamen mit einem komplementären Produktportfolio
- » Implementierung der strategischen Neuausrichtung liegt im Plan; Eliminierung von strategischen und operativen Schwächen; Verringerung der Kostenbasis





6 ANHANG

Nickel – Preisentwicklung letzte 10 Jahre

Stand 25. Mai 2016



Quelle: Bloomberg

— LME Nickel cash USD/mt

Anhang

Nickel – Preisentwicklung seit 1. Januar 2015

Stand 25. Mai 2016



Quelle: Bloomberg

— LME Nickel cash USD/mt

Anhang

Schrott – Preisentwicklung seit 1. Januar 2015

Stand 25. Mai 2016



Quelle: Bloomberg

— Steel scrap shredded fob Rotterdam USD/mt

Anhang



5-Jahres-Überblick

		2011	2012 ¹⁾	2013	2014 ²⁾	2015
Absatzmenge	Kilotonnen	2 274	2 044	2 054	1 829	1 763
Umsatzerlöse	Mio. EUR	3 942,9	3 581,4	3 276,7	2 869,0	2 679,9
Bereinigtes EBITDA	Mio. EUR	296,2	151,8	178,8	256,6	169,6
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	Mio. EUR	179,6	-13,8	17,8	130,2	34,9
Konzernergebnis (EAT)	Mio. EUR	42,7	-157,9	-83,7	50,0	-166,8
Investitionen	Mio. EUR	125,6	141,0	105,7	97,3	161,9
Free Cash Flow	Mio. EUR	191,6	44,0	73,7	65,2	179,0
Eigenkapitalquote	%	30,9	26,2	37,1	35,9	35,6
Nettofinanzverbindlichkeiten	Mio. EUR	860,4	902,8	610,1	587,2	471,1
Gearing	%	101,9	142,6	68,6	65,2	62,8

¹⁾ 2012er-Zahlen angepasst an IAS 19R.

²⁾ Angepasst um die zum 31.3.2015 vorgenommene Klassifikation des aufgegebenen und zum 22.7.2015 dekonsolidierten Geschäftsbereichs.



Finanzkalender und Kontakt für Medien und Investoren

Datum	Event
11. August 2016	Quartalsbericht Q2 2016, Telefonkonferenz für Medien, Finanzanalysten, Investoren
15. November 2016	Quartalsbericht Q3 2016, Telefonkonferenz für Medien, Finanzanalysten, Investoren

Dr. Ulrich Steiner	Head of Investor Relations and Corporate Communications
Telefon	+41 41 581 4120
Fax	+41 41 581 4281
E-Mail	u.steiner@schmolz-bickenbach.com
Internet	www.schmolz-bickenbach.com



Disclaimer

Diese Präsentation gilt nicht als Emissionsprospekt im Sinne von Art. 652a OR und/oder 1156 OR oder als Kotierungsprospekt im Sinne des Kotierungsreglements der SIX Swiss Exchange. Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren von SCHMOLZ + BICKENBACH dar. Die Wertpapiere sind bereits verkauft worden.

Dieses Dokument ist kein Angebot zum Kauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika ("USA"), Deutschland, oder sonstigen Staaten. Wertpapiere dürfen in den USA nur mit vorheriger Registrierung unter den Vorschriften des U.S. Securities Act von 1933 in seiner derzeit gültigen Fassung oder ohne vorherige Registrierung nur aufgrund einer Ausnahmeregelung verkauft oder zum Kauf angeboten werden. Es wird kein öffentliches Angebot von Wertpapieren in den USA durchgeführt.

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 gegenwärtigen Erwartungen, Überzeugungen und Annahmen der Gesellschaft. Diese sind unsicher und weichen möglicherweise wesentlich von aktuellen Fakten, der gegenwärtigen Lage, heutigen Auswirkungen oder Entwicklungen ab.