

**SCHMOLZ + BICKENBACH**

**Medienkonferenz**

**Jahresergebnis 2015**

Zürich, 24. März 2016





## 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.



**1** GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2015

**2** FINANZKENNZAHLEN 2015

**3** AUSBLICK UND GUIDANCE 2016



# 1 GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2015

# Gegenwind prägte das Geschäftsjahr

## Geschäftsumfeld

- » Ein herausforderndes Jahr, von vier ungünstigen Entwicklungen geprägt:
  - Globale Überkapazitäten führten zu Druck auf Basispreise
  - Ölpreisverfall lastete schwer auf der bedeutenden Öl- und Gasindustrie
  - Rohstoffpreise fielen um 30% bis 45% auf Mehrjahrestiefststände
  - EUR / CHF Abwertung mit Auswirkungen auf unsere Schweizer Gesellschaften
  
- » Geschäftsklima trübte sich gegen Ende 2015 ein; in 2016 wird keine unmittelbare Verbesserung der Lage erwartet

# Übersicht nach Regionen und Endmärkten – Automobilindustrie solide, Öl- & Gassektor schwer getroffen

## Endmärkte

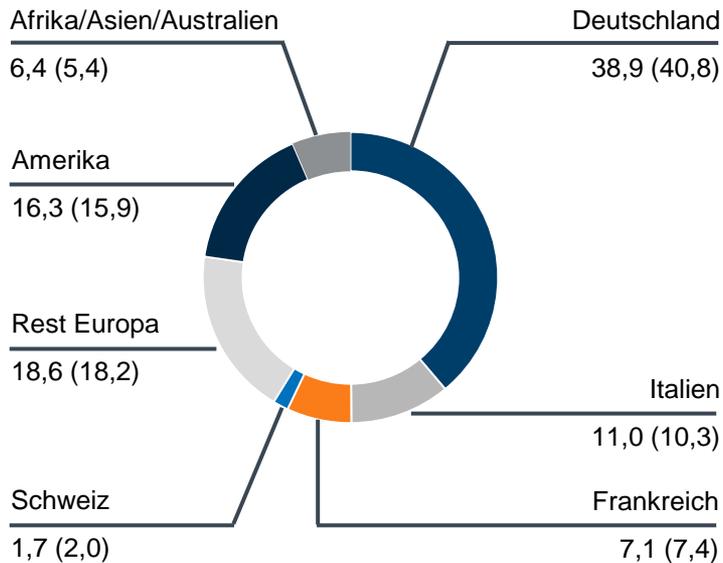
- » Uneinheitliches Bild in unseren Abnehmerindustrien:
  - Automobilindustrie mit moderatem, aber stabilen Wachstum durchs Jahr
  - Nachfrage aus Maschinen- und Anlagenbau geringer als erwartet
  - Ölpreis lastet schwer auf der Öl- & Gasindustrie, vor allem gegen das Jahresende hin
    - Zahl der aktiven Bohrlöcher um über 60% niedriger als zu Jahresbeginn

## Regionale Entwicklung

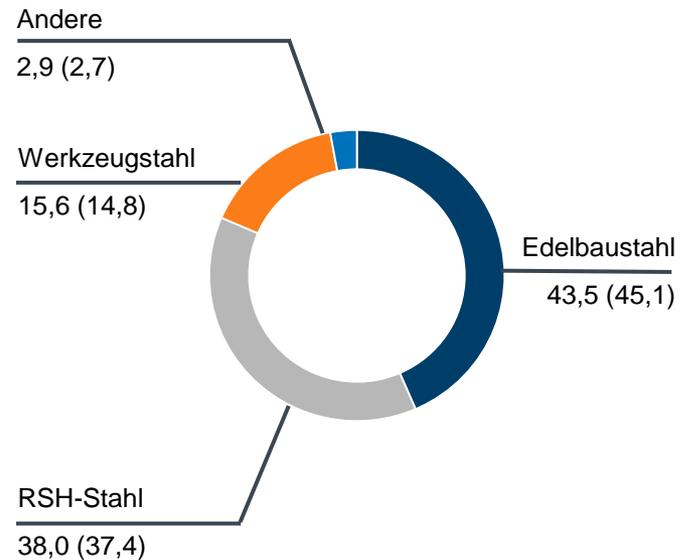
- » Asien/Afrika/Australien mit einem Wachstum des Absatzmenge um 9%, allerdings von einer niedrigen Basis
- » Absatzmenge in Europa und Amerika sank um 8,2% bzw. 6,9%

# Zugewinne in Afrika/Asien/Australien sowie bei höhermargigen Produkten

**Umsatz nach Region 2015 (2014\*), in %**



**Umsatz nach Produktgruppe 2015 (2014\*), in %**

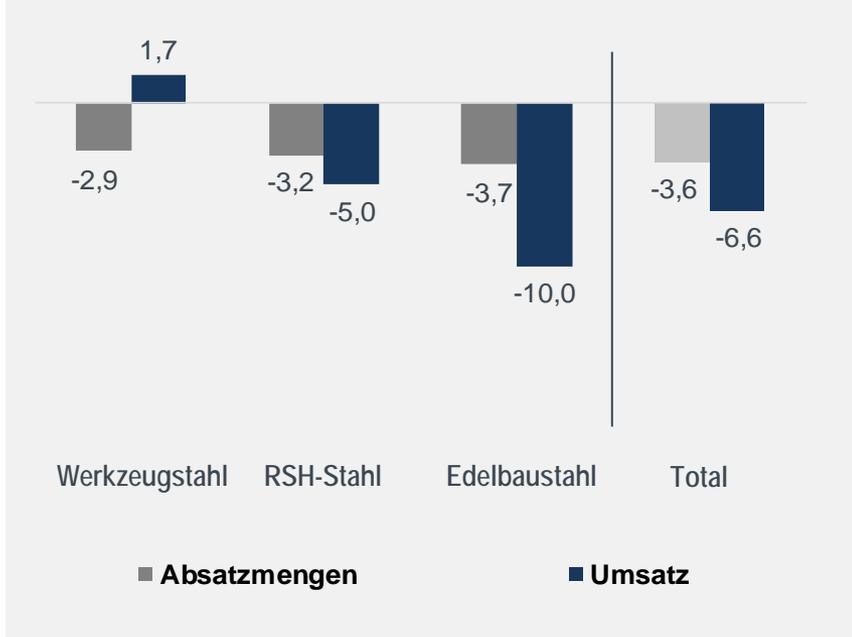


\* Angepasst um die Dekonsolidierung der aufgegebenen Geschäftsbereiche.

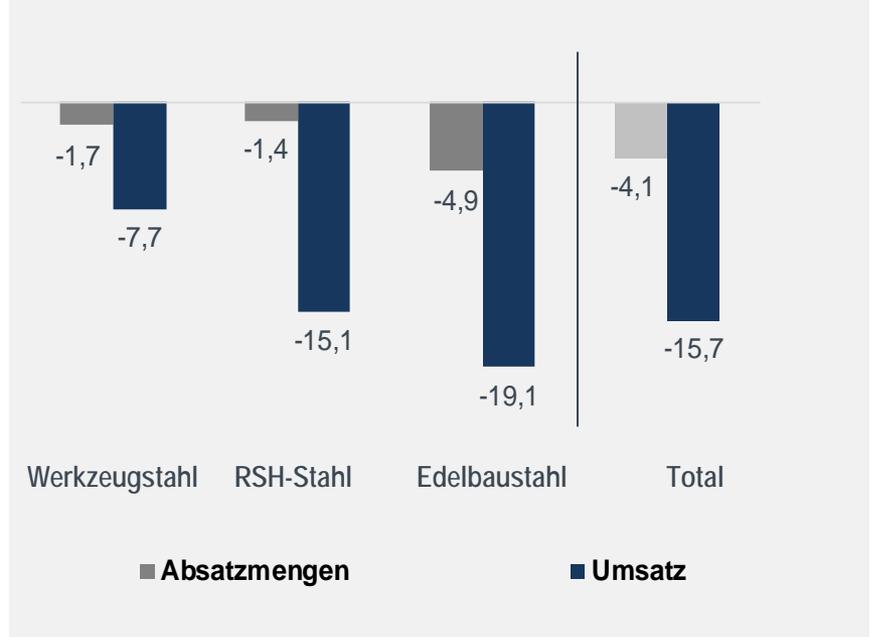
- » Höherer Umsatzanteil Amerika primär wegen Aufwertung des Währungspaares USD/EUR
- » Verschiebung des Umsatzes hin zu margenstarken Produkten

# Absatzmengen und Umsatz nach Produktgruppen

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



Veränderung von Absatzmengen\* und Umsatz\* (Q4/15 ggü. Q4/14)  
in %

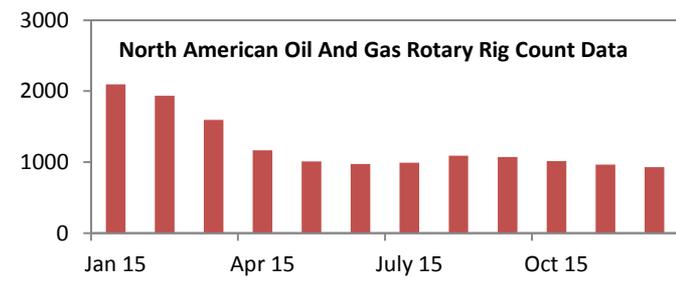
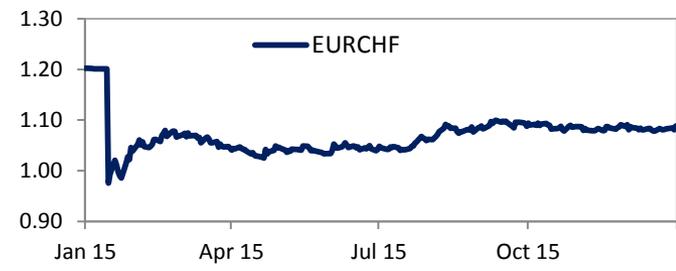
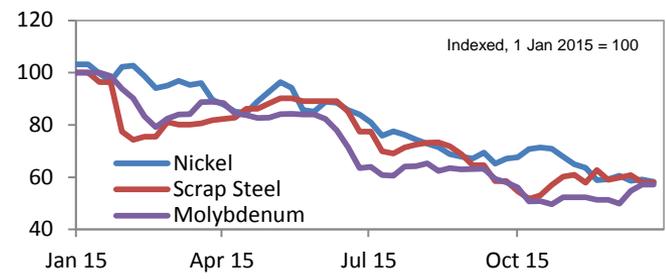


\* Angepasst um die Dekonsolidierung der aufgegebenen Geschäftsbereiche

- » Anhaltender Preisverfall bei Schrott und Legierungsmetallen, im Speziellen in der zweiten Jahreshälfte sowie Druck auf die Basispreise resultierte in tieferen Umsätzen
- » Produktmix verbessert: höherer Umsatzanteil von Werkzeugstahl und RSH-Stahl

# Sofortmassnahmen zum Auffangen der Auswirkungen schwacher Märkte auf das Ergebnis ...

- » **Fallende Rohstoffpreise**
  - Reduktion des Umlaufvermögens
  - Beibehalten der Legierungszuschläge
  - Konzernweiter Einkauf
  
- » **EUR / CHF – Abwertung**
  - Kosteneinsparungen / Restrukturierungen
  - Arbeitszeitverlängerungen
  - Nachverhandlung Lieferantenverträge (Rohstoffe)
  
- » **Schwache Öl- & Gasindustrie**
  - Anpassung der Mitarbeiterzahl
  - Entwicklung neuer Märkte, Reduktion Abhängigkeit von Öl- & Gasindustrie





## ... und Arbeiten hin zu einer stärkeren S+B trotz Marktturbulenzen

- » Verkauf von Nicht-Kerngeschäften – Vertriebsseinheiten in Deutschland, Belgien, Niederlanden und Österreich – abgeschlossen im Juli 2015
- » Zusammenführen von Geschäften – Konsolidierung der 3 nordamerikanischen Produktionsunternehmen in eine integrierte Business Unit “Finkl Steel”
- » Einheitlicher Marktauftritt – Produktions- und Vertriebsaktivitäten der ehemaligen Blankstahleinheiten “S+B Bright Bar” treten nun unter Namen “Steeltec” auf
- » Fokus auf Wachstumsmärkte – Eröffnung neuer Sales & Services Standorte in China, Japan und Thailand
- » Ausrollen der “One group – one goal”-Initiative: Veränderung der Unternehmenskultur, verstärkte Integration der Business Units
- » Konzernzentrale nach Luzern verlegt – operativ seit Oktober 2015



# 2 FINANZKENNZAHLEN 2015



## Absatzmengen und Umsatz widerspiegeln die herausfordernden Marktbedingungen

in m 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 119,0 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	n/m
Konzernergebnis (EAT) <sup>1)</sup>	-166,8	50,0	n/m

<sup>1)</sup> Inklusiv Veräußerungsverlust von EUR -128 Mio. aus nicht-fortgeführten Geschäften

- » Absatzmengen in 2015 tiefer im Vergleich zum Vorjahr aufgrund eines stark rückläufigen Öl- & Gasgeschäfts
- » Umsatzerlöse fielen stärker als Absatzmengen aufgrund sinkender Rohstoffpreise
- » Veräußerungsverlust von EUR 128 Mio. aus dem Verkauf von Vertriebseinheiten

## Business Unit Performance – höhere Umsatzerlöse in Sales & Services, niedrigeres EBITDA in beiden Divisionen

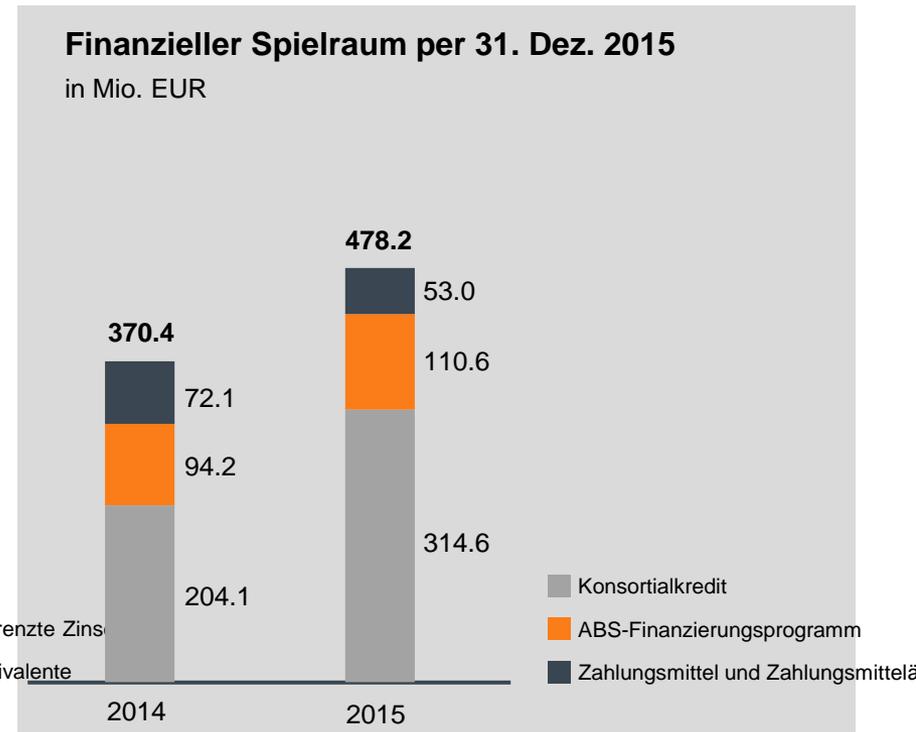
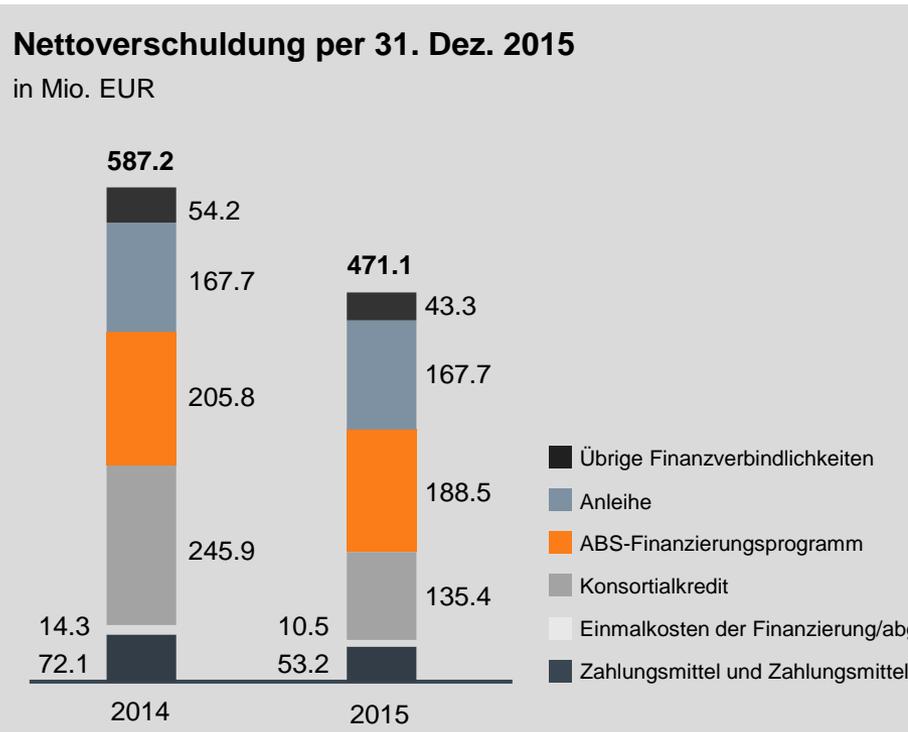
Umsatzerlöse (in m EUR)	2015	2014	Veränderung (in %)	Q4 2015	Q4 2014	Veränderung (in %)
Production <sup>1)</sup>	2 452,8	2 668,6	-8,1	514,8	628,4	-18,1
Sales & Services <sup>1)</sup>	543,5	496,9	+9,4	117,3	124,0	-14,3
SCHMOLZ + BICKENBACH Group <sup>1) 2)</sup>	2 679,9	2 869,0	-6,6	571,3	677,5	-15,7

EBITDA (in m EUR)	2015	2014	Veränderung (in m EUR)	Q4 2015	Q4 2014	Veränderung (in m EUR)
Production <sup>1)</sup>	155,0	236,7	-81,7	36,1	62,9	-26,8
Sales & Services <sup>1)</sup>	17,4	22,2	-4,8	2,0	3,2	-1,2
SCHMOLZ + BICKENBACH Group <sup>1) 2)</sup>	159,0	246,6	-87,6	36,2	60,3	-24,1

<sup>1)</sup> fortzuführende Geschäfte

<sup>2)</sup> Konzernzahlen enthalten Sonstiges und Eliminierung

# Nettoverschuldung reduziert – finanzielle Flexibilität erhöht



» Nicht-ausgenutzte Finanzierungslinien und freie Mittel in Höhe von rund EUR 478 Mio. per 31 Dezember 2015



# **3 AUSBLICK & GUIDANCE 2016**



## Ausblick 2016 – Märkte werden herausfordernd bleiben

### **Makro-ökonomisches 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

## Ausblick – Massnahmen 2016

Um sich dem ungünstigen Marktumfeld anzupassen, wird SCHMOLZ + BICKENBACH:

- » die Strategie mit Fokus auf Ausschöpfung der Synergiepotenziale eines integrierten Speziallangstahl-Produzenten weiterführen
- » die Business Unit “Deutsche Edelstahlwerke” an die Marktverhältnisse anpassen
- » zusätzliche Kostensenkungsmassnahmen umsetzen, mit Fokus auf Einkauf und Logistik
- » die Nettoverschuldung reduzieren mit Fokus auf strukturelle Verbesserungen im Umlaufvermögen
- » das globale Vertriebs- und Service-Netzwerk über die Eröffnung neuer Standorte weiter ausbauen

# 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**



## Finanzkalender und Kontakt

Date	Event
24. März 2016	Geschäftsbericht 2015, Medien- und Investorenkonferenz, Zürich (Schweiz)
3. Mai 2016	Generalversammlung
20. Mai 2016	Quartalsbericht Q1 2016, Telefonkonferenz für Medien und Investoren
11. August 2016	Quartalsbericht Q2 2016, Telefonkonferenz für Medien und Investoren
15. November 2016	Quartalsbericht Q3 2016, Telefonkonferenz für Medien und Investoren

### KONTAKT

Dr. Ulrich Steiner

Head of Investor Relations and Corporate Communications

Telefon +41 41 581 4120

[u.steiner@schmolz-bickenbach.com](mailto:u.steiner@schmolz-bickenbach.com)