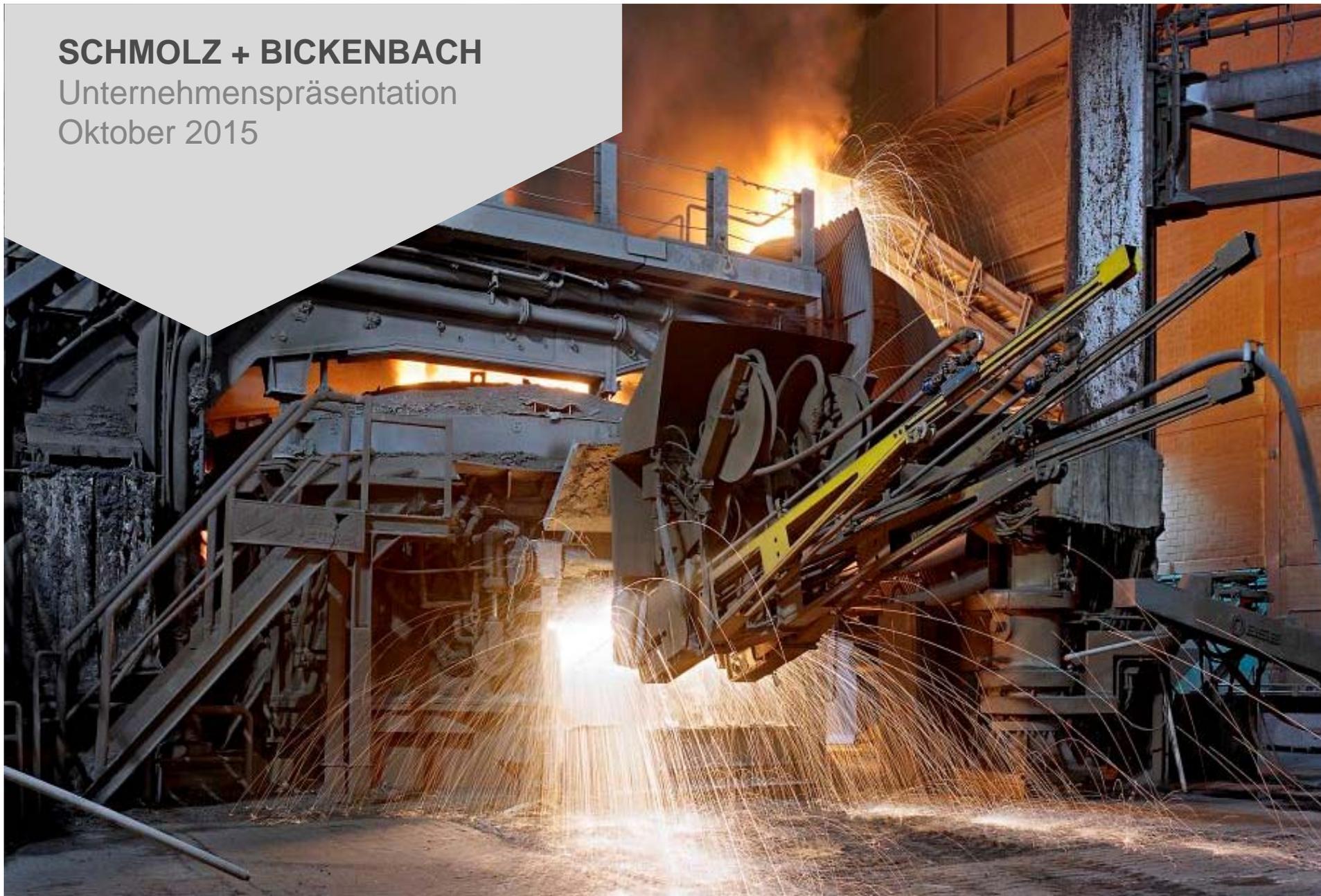


**SCHMOLZ + BICKENBACH**  
Unternehmenspräsentation  
Oktober 2015





## 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.



- 1 INVESTMENT HIGHLIGHTS**
- 2 STRATEGISCHE NEUAUSRICHTUNG  
UND MITTELFRISTZIELE**
- 3 FINANZKENNZAHLEN**
- 4 AUSBLICK UND GUIDANCE 2015**
- 5 ZUSAMMENFASSUNG**
- 6 ANHANG**

# 1 INVESTMENT HIGHLIGHTS

## Investment Highlights

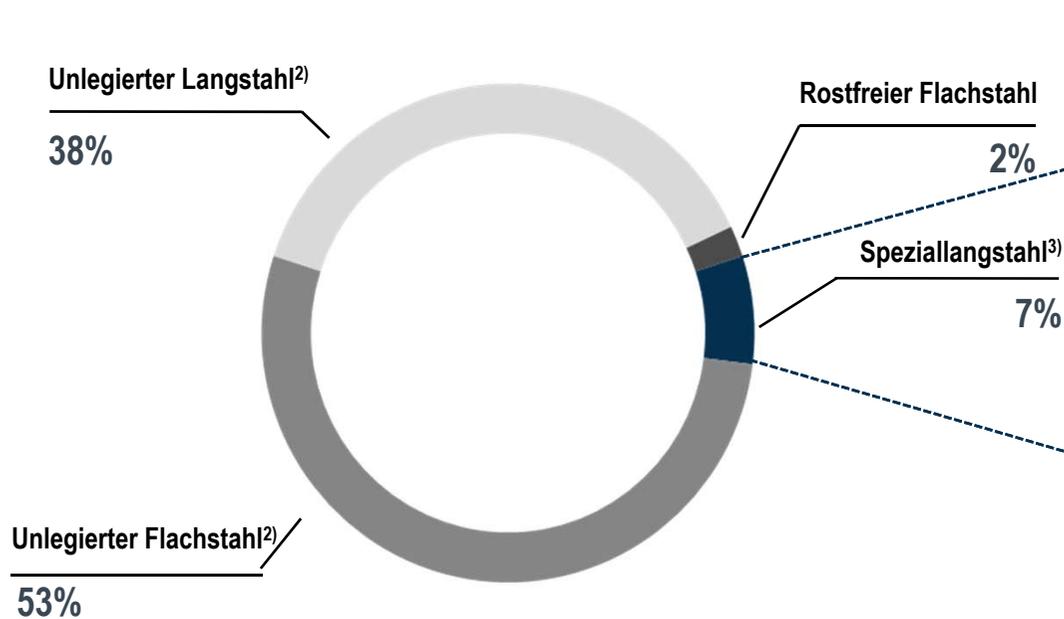
- 1** Führender Produzent, Verarbeiter und Distributeur von hochwertigen Spezialstahl-Langprodukten mit einem weltweiten Vertriebs- und Servicenetz in einem attraktiven Nischenmarkt
- 2** Enge und langfristige Kundenbeziehungen, diversifizierte Kundenbasis in verschiedensten Anwendungsindustrien und weltweite Präsenz in den relevanten Märkten
- 3** Die Gruppe bietet ein umfassendes Portfolio von Qualitätsprodukten für fast 30 000 Kunden weltweit
- 4** Stabile Bruttomarge, da Preisschwankungen über ein Zuschlagssystem weitgehend an die Kunden weitergegeben werden können
- 5** State-of-the-art-Produktionsanlagen und -Maschinen in einer kapitalintensiven Industrie
- 6** Bekannte Markennamen mit einem komplementären Produktportfolio



# 1 Positionierung in attraktivem Nischenmarkt

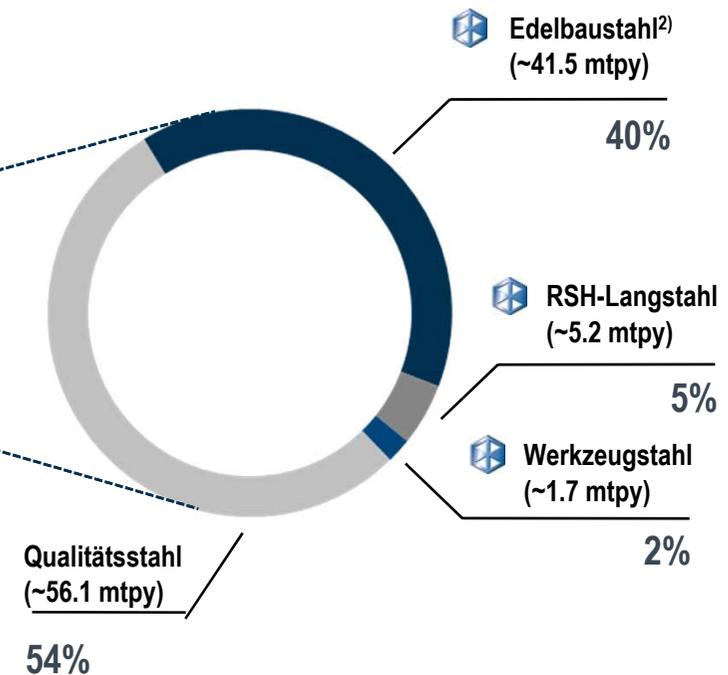
## Globale Produktion, 2013

In %, 100%<sup>1)</sup> = 1 439 mtpy



## Globale Speziallangstahl-Produktion, 2013<sup>1)</sup>

SCHMOLZ + BICKENBACH's Kernmarkt, in %, 100% = 104.5 mtpy



1) Prozentangaben zu Speziallangstahl basieren auf Mittelpunkten des jeweiligen Bereichs

2) Wälzlagerstahl wird Edelbaustahl zugeordnet

Quelle: SMR; Expertenschätzungen; SCHMOLZ + BICKENBACH

3) Zahlen beinhalten Rundungsdifferenzen

Investment Highlights

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

Ber. EBITDA (EUR m)<sup>1)</sup>

Umsatz (EUR m)

Ber. EBITDA Marge (%)<sup>1)</sup>

## 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)

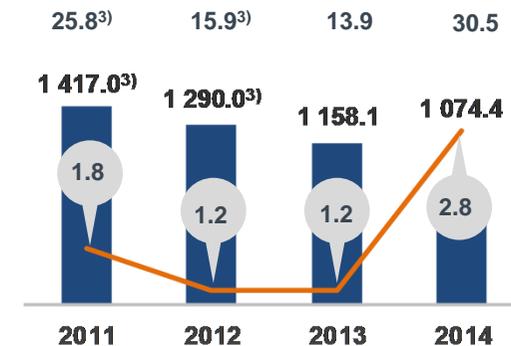
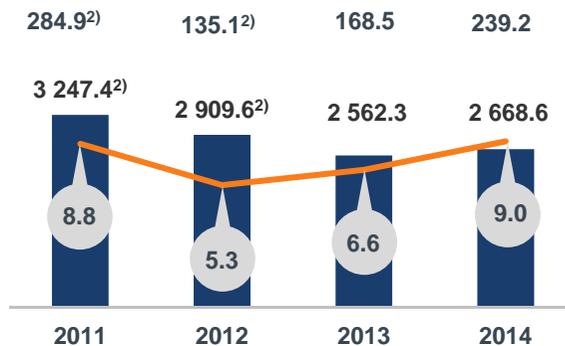


- » Verarbeitung von hochlegiertem Stahl, wie z.B. Herstellung von Blankstahl und Speziallangstahl entsprechend der Kundenanforderungen
  - » Ziehen
  - » Sägen
  - » Schleifen
  - » Drehen
  - » Wärmebehandlung

## SALES & SERVICES



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



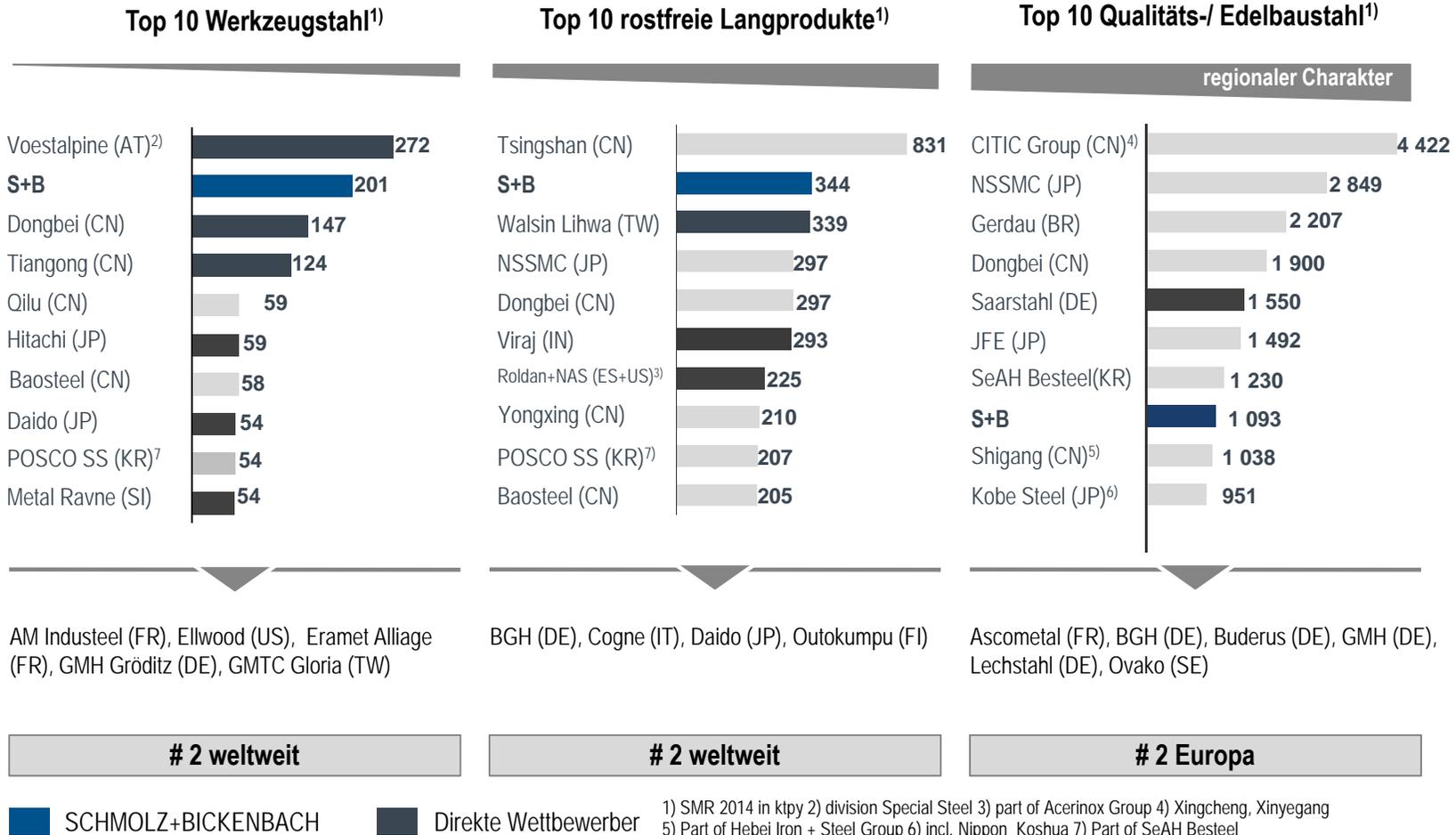
1) Die Summe der Kennzahlen der Divisionen weicht aufgrund von Konsolidierungs- und übrigen Effekten von Konzern-Kennzahl ab  
 2) Zusammengefasste Zahlen für die früheren Divisionen "Produktion" und "Verarbeitung", nicht bereinigt um Konsolidierungseffekte  
 3) Frühere Division "Distribution + Services"

# 1 Führende Marktposition mit attraktiven Wachstumsaussichten



1) SMR (in ktpy; April 2015, CAGR)    2) SMR; Expertenschätzungen; SCHMOLZ + BICKENBACH

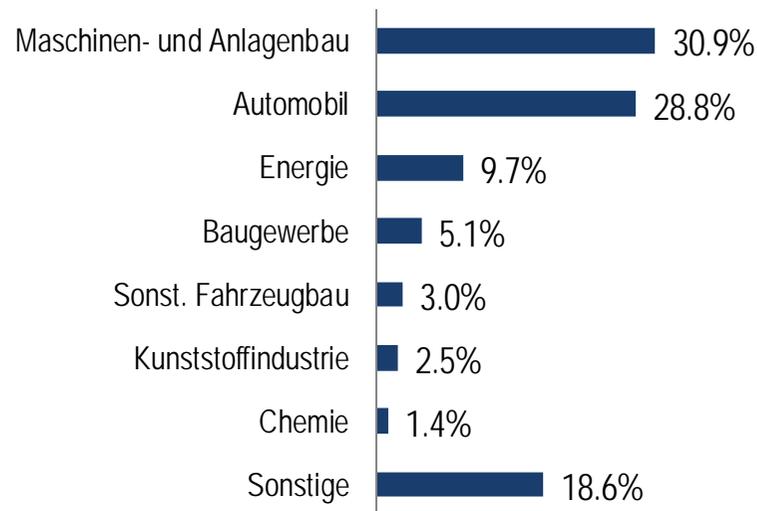
# 1 Weltweit führende Marktposition – Top-Produzenten im Speziallangstahlmarkt



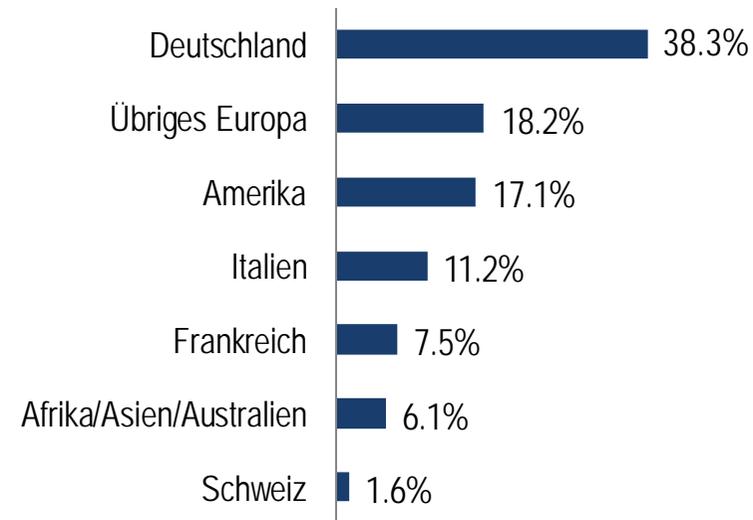
Weitere direkte Wettbewerber

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

Umsatzverteilung 2014



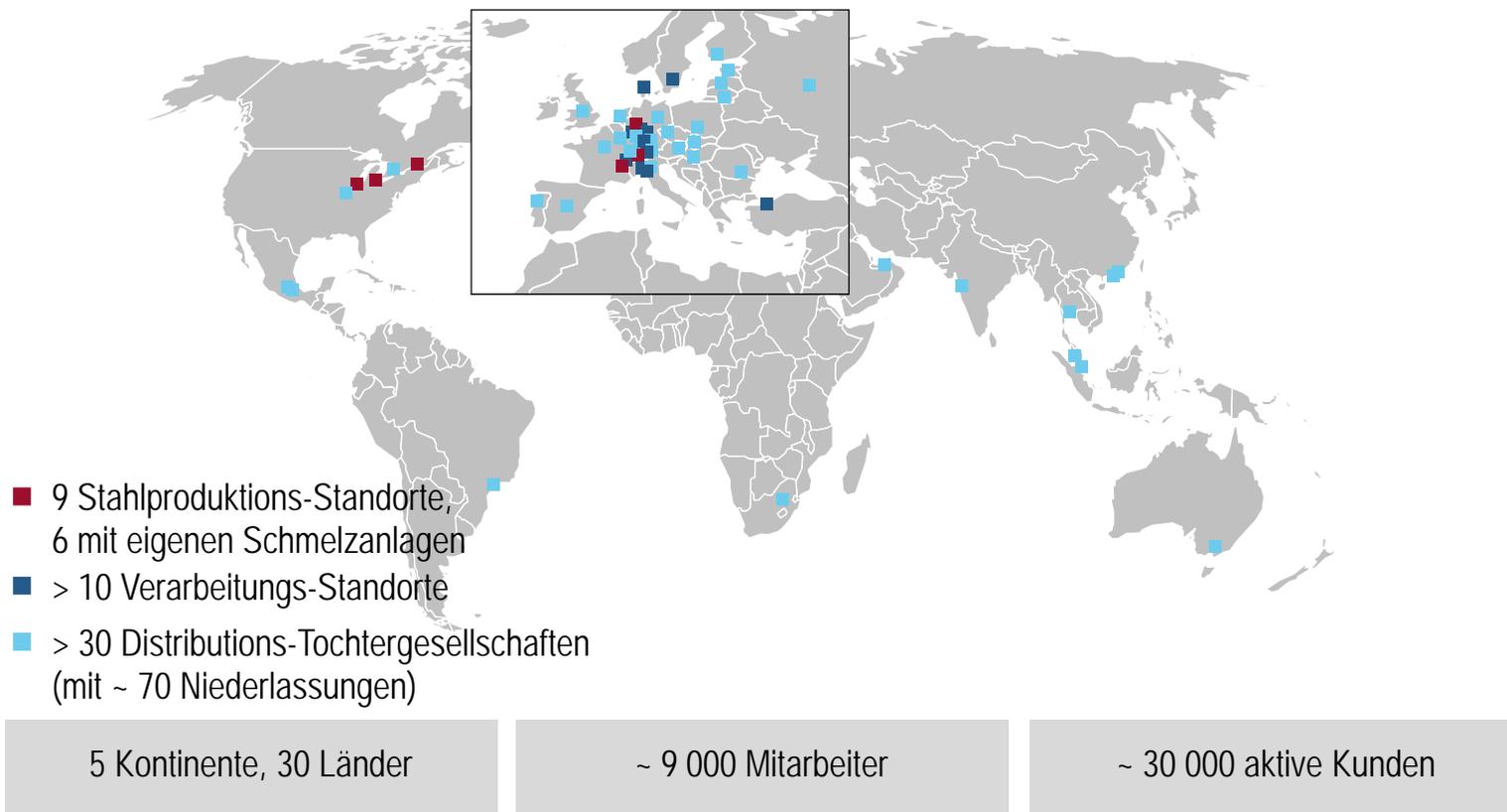
Umsatzverteilung H1 2015



- » Top 20 Kunden machten 2014 nur 18% der Umsätze aus, grösster Kunde < 3% der Gesamtumsätze
- » Ca. 77% der deutschen Automobil-Produktion und der deutschen Maschinenbau-Produktion werden exportiert<sup>1)</sup>



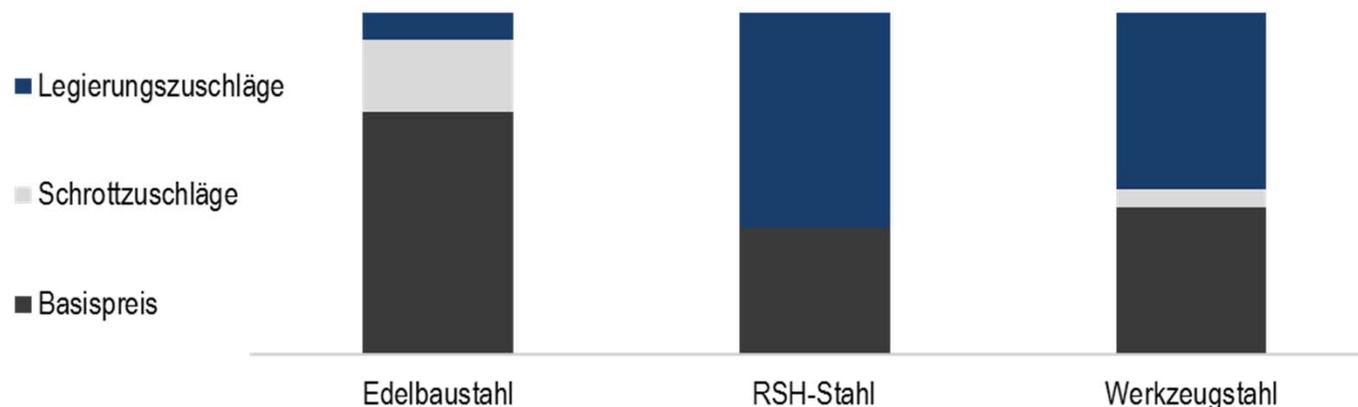
### 3 Weltweit am Kunden in den Kernmärkten für Speziallangstahl dank eines weltweiten Vertriebsnetzwerks





# 4 Das in der Industrie etablierte Zuschlagssystem erlaubt die weitgehende Weitergabe von Rohstoffpreisänderungen an die Kunden

Zusammensetzung des Endpreises bei den einzelnen Stahlsorten



- » Unlegierter Stahl mit hoher Abhängigkeit von Preisen für Eisenerz und Koks Kohle
- » Die Spezialangstahl-Industrie folgt einem Index-System. Legierungszuschlag orientiert sich beispielsweise am Nickel-Preisindex<sup>1)</sup>, 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 ca. 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)

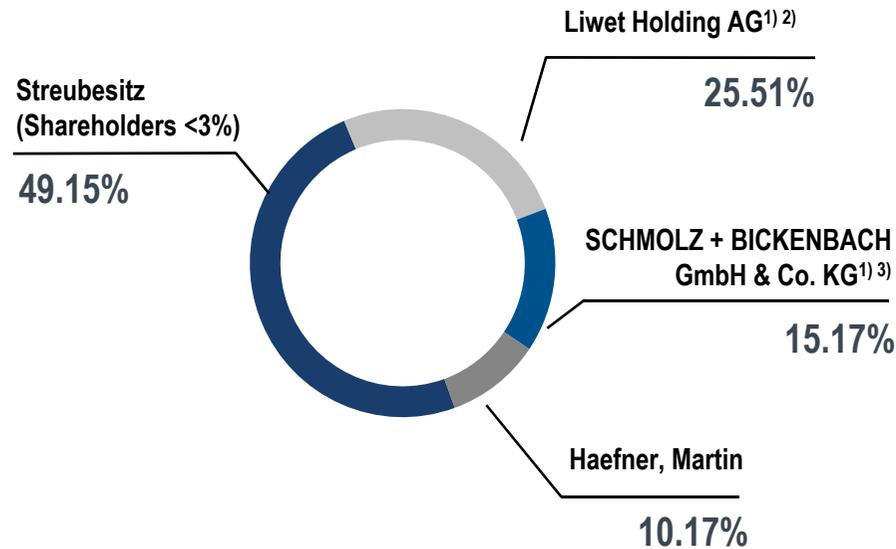
# 6 Produktionseinheiten mit starken Markennamen und einem komplementären Produktportfolio als Grundlage für eine führende Marktposition in allen Stahlsegmenten

	Werkzeugstahl	RSH-Stahl	Edelbaustahl <sup>1)</sup>	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 unterstützendem Ankerinvestor



Aktionärsstruktur per 30. Juni 2015

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

1) Bilden eine Gruppe im Sinne des Börsengesetzes-

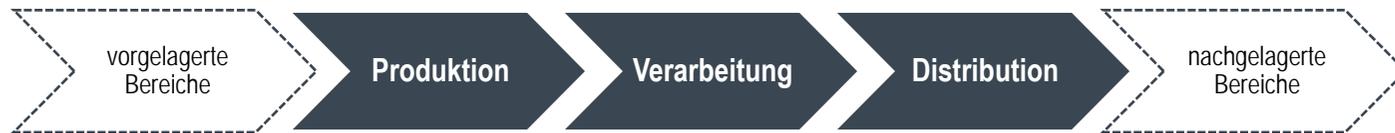
2) Ein Unternehmen der Renova Gruppe; die von der Venetos Holding AG gehaltenen Aktien sind infolge Fusion auf die Liwet Holding AG in Zürich übergegangen.

3) Indirekt über die Tochterunternehmen SCHMOLZ + BICKENBACH Beteiligungs GmbH und SCHMOLZ + BICKENBACH Holding AG.



## **2 STRATEGISCHE NEUAUSRICHTUNG UND MITTELFRISTZIELE**

# SCHMOLZ+BICKENBACH's Positionierung in der Wertschöpfungskette



<b>Edelbaustahl</b>	Bergbau Schrott		Automobil Maschinenbau Energie
<b>RSH-Stahl</b>			
<b>Werkzeugstahl</b>			

# Strategische Neuausrichtung: Fokus auf Kernkompetenzen – SCHMOLZ+BICKENBACH ist ein produzierendes Unternehmen

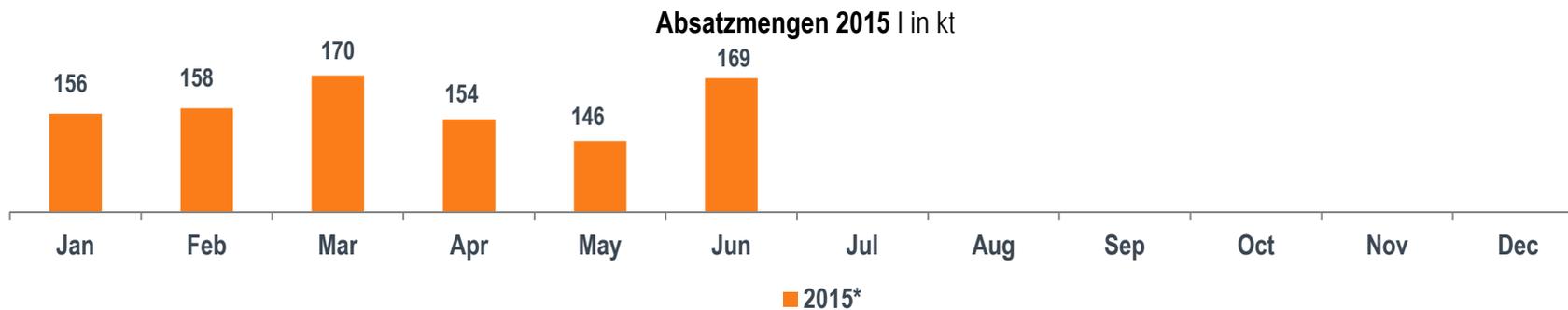
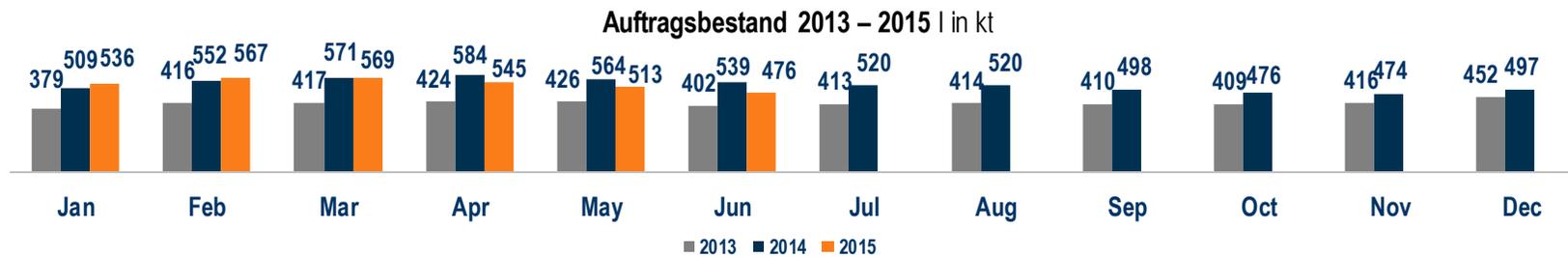
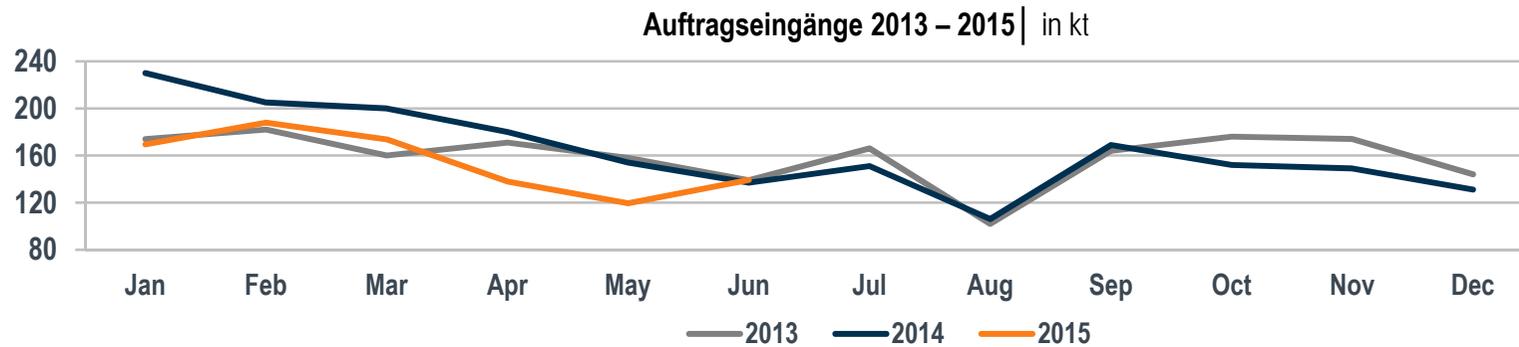
Geschäftsmodell	Kernbotschaften
<p>SCHMOLZ+BICKENBACH ist einer der führenden Produzenten von hochwertigen Spezialstahl-Langprodukten mit einem weltweiten Vertriebs- und Servicenetz, ausgerichtet auf die Kundenanforderungen und eine hohe Produktqualität</p>	<p>Produktion ist die Kernkompetenz von SCHMOLZ+BICKENBACH – 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>

## Verkauf der spezifischen Distributionseinheiten

- » Closing am 22. Juli 2015
- » Die Europäischen Kartellbehörden genehmigten die Transaktion ohne Auflagen
- » Nicht fortzuführende Aktivitäten erzielten 2014 Umsatzerlöse von ca. EUR 600 Mio., ein EBITDA von ca. EUR 7 Mio. und beschäftigten rund 1 000 Mitarbeiter
- » Der vereinbarte Enterprise Value für die Distributionseinheiten betrug EUR 88.6 Mio. Der vorläufige Kaufpreis (Equity Value) beträgt EUR 56.6 Mio. und wird nach Gesprächen der beiden Parteien final feststehen
- » Am 22. Juli 2015 überwies JACQUET METAL SERVICE einen Betrag von EUR 48.6 Mio.
- » Durch das erfolgte Closing sind SCHMOLZ + BICKENBACH und die spezifischen Distributionseinheiten von nun an operativ und rechtlich unabhängig voneinander, unter Weiterverwendung der Marke SCHMOLZ + BICKENBACH für einen begrenzten Zeitraum

# 3 FINANZKENNZAHLEN

# Auftragseingänge, Auftragsbestand und Absatzmengen

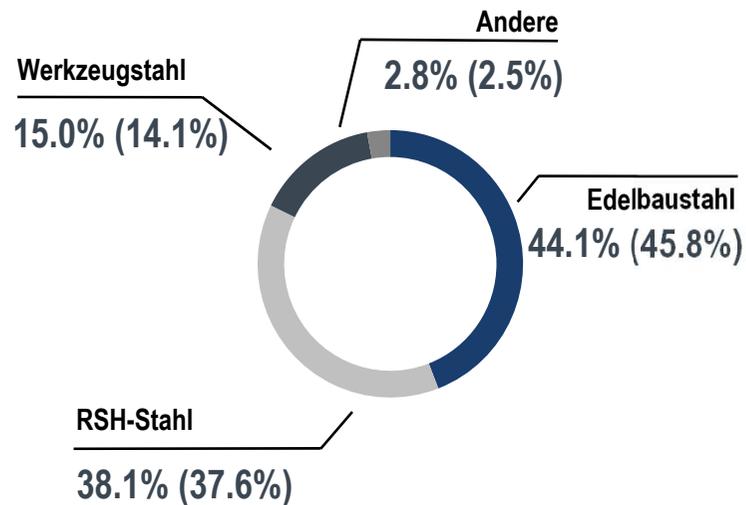


Finanzkennzahlen

\*nur fortzuführende Geschäftsbereiche, Vorjahreszahlen nicht vergleichbar

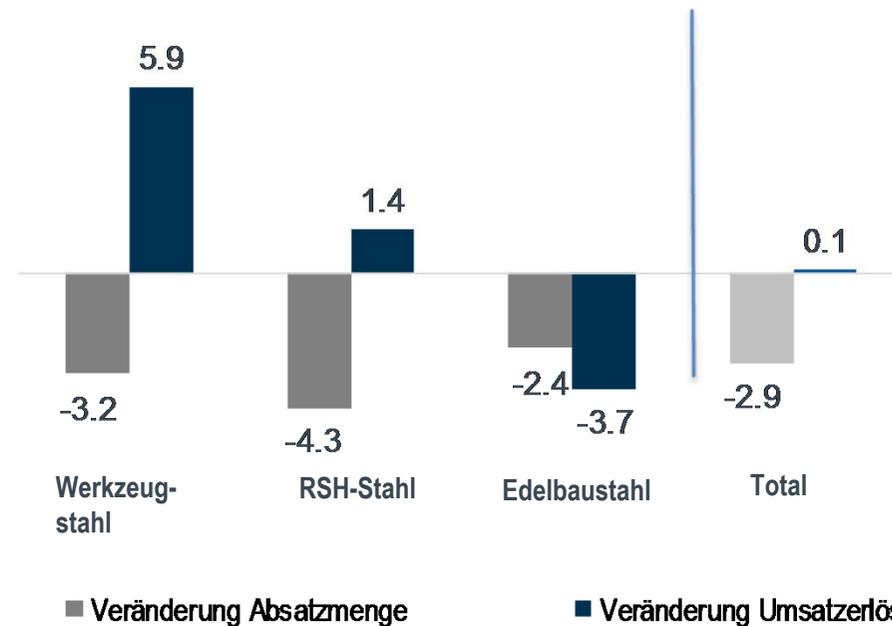
# Absatzmenge und Umsatzerlöse nach Produktgruppen

Split der Umsatzerlöse\* nach Produktgruppen



\*H1 2015 (H1 2014 in Klammern)

Veränderung Absatzmengen\* und Umsatzerlöse\* (yoy) | in %



- » Besserer Produktmix mit höherem Anteil an Umsatzerlösen aus Werkzeugstahl und RSH-Stahl
- » Leicht angestiegene Umsatzerlöse aufgrund des verbesserten Produktmixes und der Aufwertung des USD gegenüber dem EUR



## Wesentliche Kennzahlen der Ertragslage

in Mio. EUR	H1 2015	H1 2014	Veränderung zum Vorjahr (%)	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung zum Vorjahr (%)
Absatzmenge (Kt) <sup>1)</sup>	952	980	-2.9	469	480	-2.3
Umsatzerlöse <sup>1)</sup>	1 488.9	1 487.5	0.1	723.2	739.1	-2.2
Bereinigtes EBITDA <sup>1)</sup>	117.5	133.8	-12.2	61.1	71.2	-14.2
Bereinigte EBITDA-Marge (%) <sup>1)</sup>	7.9	9.0	-110 bp	8.4	9.6	-120 bp
Betriebliches Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) <sup>1)</sup>	112.5	130.8	-14.0	58.0	69.9	-17.0
EBITDA-Marge (%) <sup>1)</sup>	7.6	8.8	-120 bp	8.0	9.5	-150 bp
Betriebliches Ergebnis (EBIT) <sup>1)</sup>	49.1	73.8	-33.5	27.6	41.3	-33.2
Ergebnis vor Steuern (EBT) <sup>1)</sup>	26.4	49.6	-46.8	17.4	32.2	-46.0
Ergebnis nach Steuern (EAT) der fortzuführenden Geschäftsbereiche	12.2	33.5	-63.6	10.3	22.2	-53.6
Konzernergebnis (EAT)	-117.6	35.2	nm	4.8	22.8	-78.9

- » Konzernergebnis beinhaltet sowohl EAT der fortzuführenden Geschäftsbereiche als auch des aufgegebenen Geschäftsbereichs; nicht fortzuführende Aktivitäten durch Wertberichtigungsbedarf von EUR –126.7 Mio. belastet

Finanzkennzahlen

## Umsatzerlöse nach Divisionen

	H1 2015	H1 2014	Veränderung zum Vorjahr (%)	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung zum Vorjahr (%)
Production <sup>1)</sup>	1 382.4	1 388.7	-0.5	666.5	690.3	-3.4
Sales & Services <sup>1)</sup>	293.0	246.1	19.1	145.7	123.7	17.8
SCHMOLZ + BICKENBACH Group <sup>1) 2)</sup>	1 488.9	1 487.5	0.1	723.2	739.1	-2.2

- » *Production* division: Umsatzerlöse sanken in H1 2015 um 0.5% auf EUR 1 382.4 Mio. im Vergleich zu H1 2014. Ein besserer Produktmix sowie die Aufwertung des USD und CHF gegenüber dem EUR konnten den Mengenverlust nahezu kompensieren
- » *Sales & Services* division: deutlicher Anstieg der Umsatzerlöse um 19.1% auf EUR 293.0 Mio. aufgrund höherer Absatzmengen und positiver Translationseffekte von USD in EUR

1) Fortzuführende Geschäftsbereiche, 2014er-Zahlen pro-forma

2) Total enthält Sonstiges/Konsolidierung

## EBITDA und EBITDA-Marge nach Divisionen

EBITDA	H1 2015	H1 2014	Veränderung zum Vorjahr (%)	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung zum Vorjahr (%)
Production <sup>1)</sup>	111.3	124.4	-10.5	59.9	65.6	-8.7
Sales & Services <sup>1)</sup>	11.1	12.5	-11.2	5.7	6.1	-6.6
SCHMOLZ + BICKENBACH Group <sup>1) 2)</sup>	112.5	130.8	-14.0	58.0	69.9	-17.0

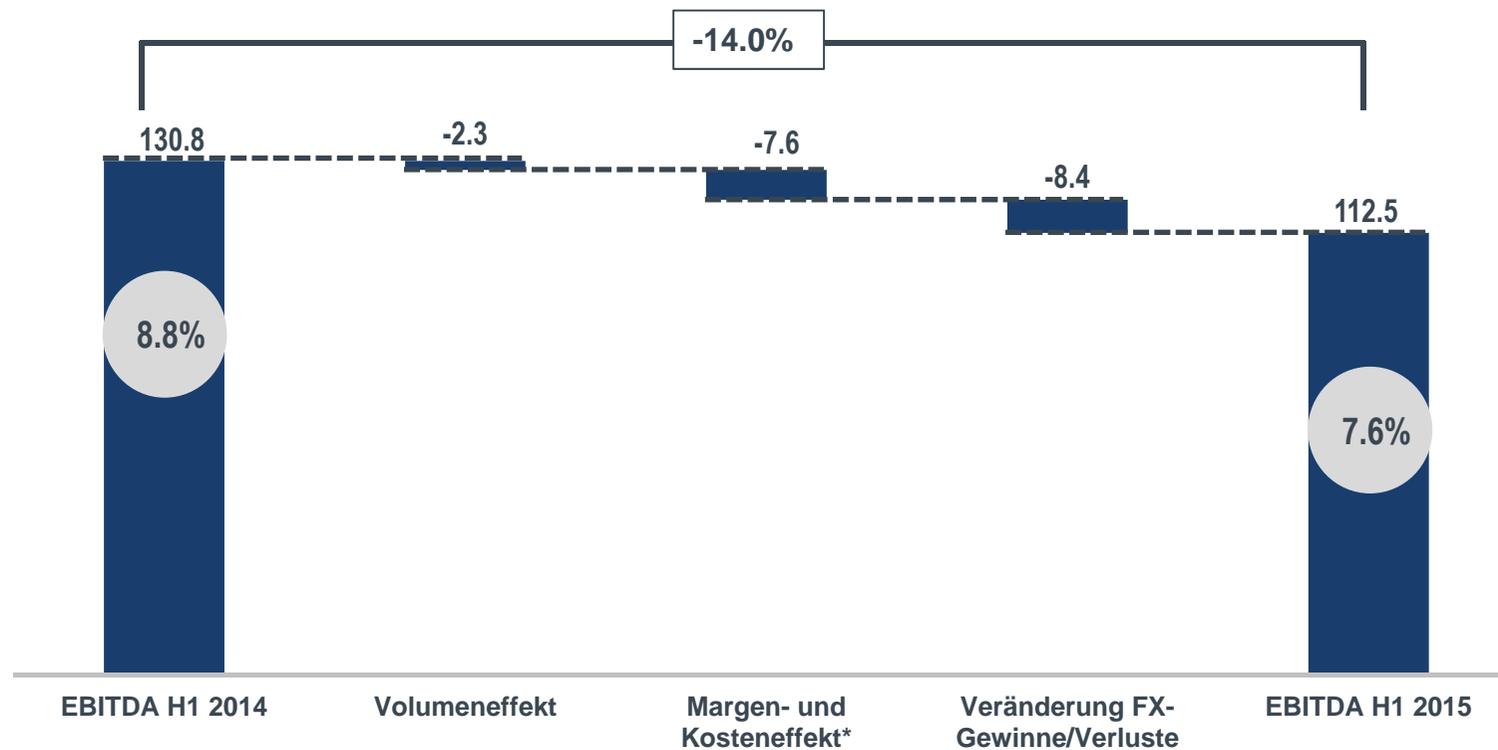
EBITDA margin	H1 2015	H1 2014	Veränderung zum Vorjahr (%)	Q2 2015	Q2 2014	Veränderung zum Vorjahr (%)
Production <sup>1)</sup>	8.1	9.0	-90 bp	9.0	9.5	-50 bp
Sales & Services <sup>1)</sup>	3.8	5.1	-130 bp	3.9	4.9	-100 bp
SCHMOLZ + BICKENBACH Group <sup>1) 2)</sup>	7.6	8.8	-120 bp	8.0	9.5	-150 bp

1) Fortzuführende Geschäftsbereiche

2) Total enthält Sonstiges/Konsolidierung

Finanzkennzahlen

# EBITDA deutlich beeinflusst durch geringere Margen und durch Veränderungen im Währungsergebnis



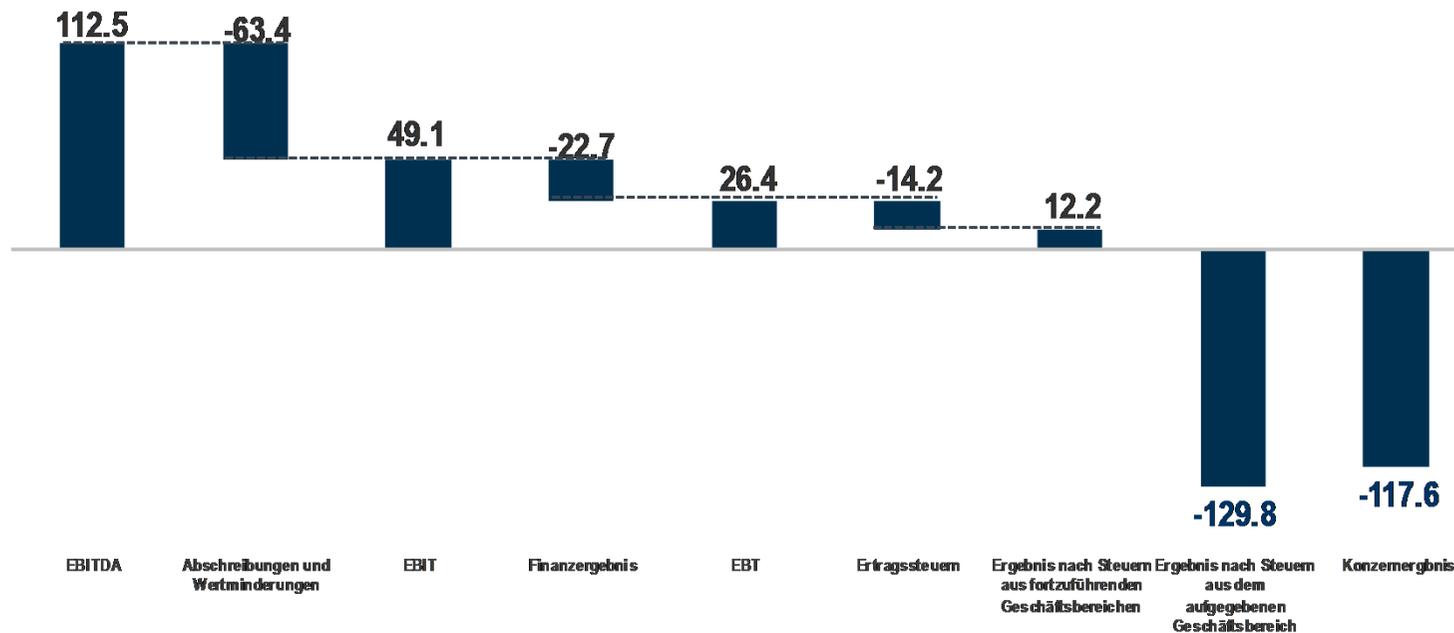
\* Ohne Veränderung FX-Gewinne/Verluste

Finanzkennzahlen



# Wertberichtigung führte zu negativem Konzernergebnis

Ergebnisverteilung 1.1. - 30.06.2015 | in Mio. EUR



- » Der Nettofinanzaufwand sank um EUR 1.5 Mio. oder 6.2% auf EUR 22.7 Mio. (H1 2014: EUR 24.2 Mio.)
- » Wertberichtigung des aufgegebenen Geschäftsbereichs (EUR 126.7 Mio.) führte zu deutlich negativem Konzernergebnis

Finanzkennzahlen



## Wesentliche Kennzahlen der Finanzlage

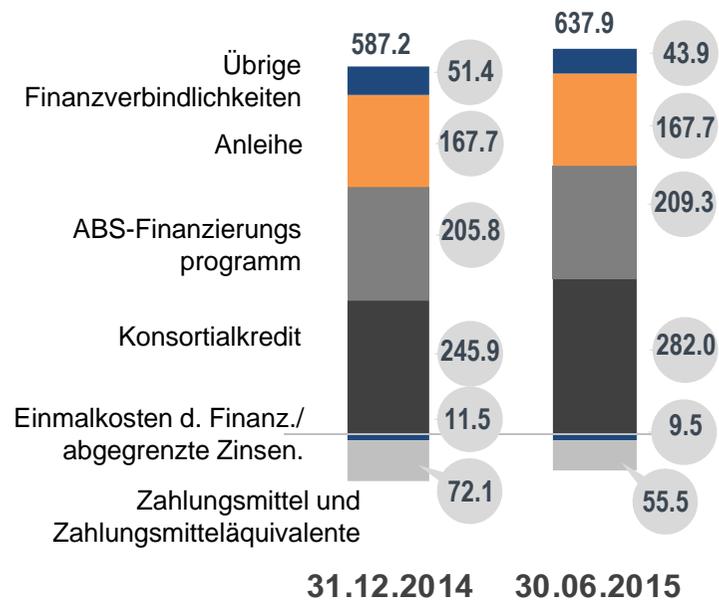
		30.6.2015	31.12.2014	Veränderung zum Vorjahr (%)	30.6.2014
Eigenkapital	Mio. EUR	814.5	900.9	-9.6	900.7
Eigenkapitalquote	%	32.9	35.9	-300 bp	35.7
Nettofinanzverbindlichkeiten	Mio. EUR	637.9	587.2	8.6	633.7
Nettofinanzverbindlichkeiten/ Bereinigtes EBITDA <sup>1)</sup>	Faktor	2.7	2.2	-	3.5
Net Working Capital (NWC)	Mio. EUR	928.9	992.3	-6.4	1 068.8
NWC/Umsatzerlöse <sup>2)</sup>	%	32.1	29.7	240 bp	36.2

		1.1.-30.6.2015	1.1.-30.6.2014	Veränderung zum Vorjahr (%)	
Finanzergebnis	Mio. EUR	-22.7	-24.2	-6.2	1) Letzte zwölf Monate (LTM)
Investitionen	Mio. EUR	77.5	30.7	152.4	2) Annualisiert
Free cash flow	Mio. EUR	-7.9	-0.8	>100	

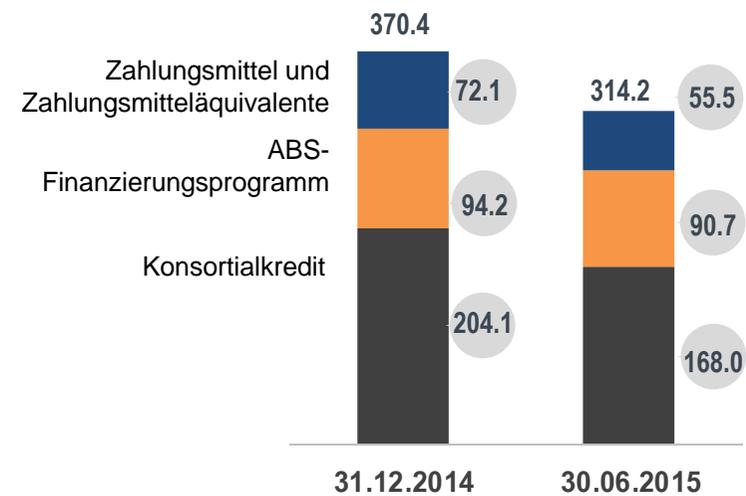
- » Der Wertberichtigungsbedarf in Höhe von EUR -126.7 Mio. für die nicht fortzuführenden Aktivitäten musste mit Unterzeichnung des Kaufvertrags verbucht werden, während die Assets bis zum Closing am 22. Juli 2015 in der Bilanz verbleiben; dadurch temporäre Verringerung der Eigenkapitalquote
  - » Nach Closing und unter der Annahme unveränderter Rahmenbedingungen ist ein Wiederanstieg der Eigenkapitalquote zu erwarten
- Finanzkennzahlen

# Nettofinanzverbindlichkeiten und finanzieller Spielraum

**Nettofinanzverbindlichkeiten** |  
in Mio. EUR



**Finanzieller Spielraum** | in Mio. EUR



- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
- Einmalkosten d. Finanz./abgegrenzte Zinsen
- Übrige Finanzverbindlichkeiten
- Anleihe
- ABS-Finanzierungsprogramm
- Konsortialkredit

- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
- ABS-Finanzierungsprogramm
- Konsortialkredit

# 4 AUSBLICK UND GUIDANCE 2015

## Ausblick 2015

- » Erwartetes Weltwirtschaftswachstum herabgesetzt auf 2.8% bis 3.5%, USA 2.0% – 3.1%, aber Eurozone nur 1.4% – 1.5% (IMF, OECD und Weltbank)
- » World Steel Association revidierte Erwartungen für den Stahlverbrauch von 2.0% auf 0.5% signifikant nach unten, dabei die grössten Stahlverbraucher mit teilweise deutlich niedrigeren Wachstumsraten als 2014 (Asien 0.6%, Europa 2.1%, NAFTA -0.9%)
- » Wirtschaftliches Umfeld von SCHMOLZ + BICKENBACH mit gemischten Vorzeichen, die Stahlnachfrage in den relevanten Märkten bereitet Sorgen
- » Kundenindustrien: weltweite Automobilindustrie dürfte um ca. 2% wachsen, Maschinenbau revidierte optimistische Schätzungen auf null-Prozent-Wachstum
- » Ölpreis dürfte nicht auf frühere Niveaus steigen, im Durchschnitt werden nur USD 50 pro Fass erwartet; anhaltender Rückgang des Fracking-Geschäfts mit deutlichen Auswirkungen auf das Nordamerika-Geschäft
- » Laut Experten dürfte der Schweizer Franken gegenüber dem Euro stark bleiben

## Gegenmassnahmen zur den aktuellen Herausforderungen

- » **Auswirkungen der Aufwertung des CHF:** SCHMOLZ + BICKENBACHs Schweizer Gesellschaften implementieren Gegenmassnahmen: Anpassungen im Personalbereich, Streckung/Verschiebung von Investitionen, Verhandlung von Einkaufskonditionen, Ausweitung der bereits bestehenden Kostensenkungsmassnahmen, Verstärkung des Kostenbewusstseins
- » **Auswirkungen des rückläufigen Fracking-Geschäfts aufgrund des niedrigen Ölpreises:** Finkl Steel überprüft und implementiert Gegenmassnahmen: Senkung der Kosten durch weitere Effizienzsteigerungen (Vertriebsnetzwerk, Lagerstandorte, Mitarbeiterzahl, Insourcing von Wartungsarbeiten), Ansprache neuer Kundenindustrien
- » **Verbesserung des Net Working Capital Managements:** alle Business Units haben konkrete Massnahmen identifiziert; Verbesserungsziele sind mit den Business Units vereinbart, das NWC soll um EUR 100 Mio.\* (ausgehend vom 2014er Level) bis Mitte 2016 verbessert werden; ein neues KPI-Konzept wird in den Reporting-Tools implementiert; die beteiligten Mitarbeiter werden ab September geschult

\* Unter der Annahme stabiler Rohmaterialpreise und Währungskurse

## Guidance 2015

	2014 berichtet	Guidance 2015 (Stand 12. März 2015)	Guidance 2015 (Stand 19. Mai 2015)	Guidance 2015 (Stand 13. Oktober 2015)
Absatzmenge	2 135 Kilotonnen	Ungefähr auf dem Niveau des Jahres 2014	Ungefähr auf dem Niveau des Jahres 2014 abzgl. der Absatzmengen, welche die spezifischen Distributions- einheiten mit Fremd- produkten erzielt haben (ca. 300 Kilotonnen)	<b>Etwas unter dem Niveau des Jahres 2014 abzgl. der Absatzmengen, welche die spezifischen Distributions- einheiten mit Fremd- produkten erzielt haben (ca. 300 Kilotonnen)</b>
Berichtetes EBITDA	EUR 252.6 Mio.	EUR 210 Mio. – EUR 250 Mio.	EUR 190 Mio. – EUR 230 Mio. (fortzuführende Geschäftsbereiche, aktuell unteres Ende der Bandbreite erwartet)	<b>EUR 160 Mio. – EUR 180</b>
CAPEX	EUR 100.8 Mio.	Rund EUR 150 Mio., begründet durch Einmaleffekte in Höhe von EUR 44 Mio.	Rund EUR 150 Mio., begründet durch Einmaleffekte in Höhe von EUR 44 Mio.	<b>Rund EUR 150 Mio., begründet durch Einmaleffekte in Höhe von EUR 44 Mio.</b>

# 5 ZUSAMMENFASSUNG

## Zusammenfassung

- » Fundamental attraktiver Investment Case trotz eines herausfordernden 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 ein 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

# Nickelpreis-Entwicklung

Nickelpreis-Entwicklung 2005 – 2015 | in USD



Quelle: Steel Business Briefing

Anhang

# Nickelpreis-Entwicklung Januar 2014 – August 2015

Nickelpreis-Entwicklung 1.1.2014 – 7.8.2015 | in USD/t

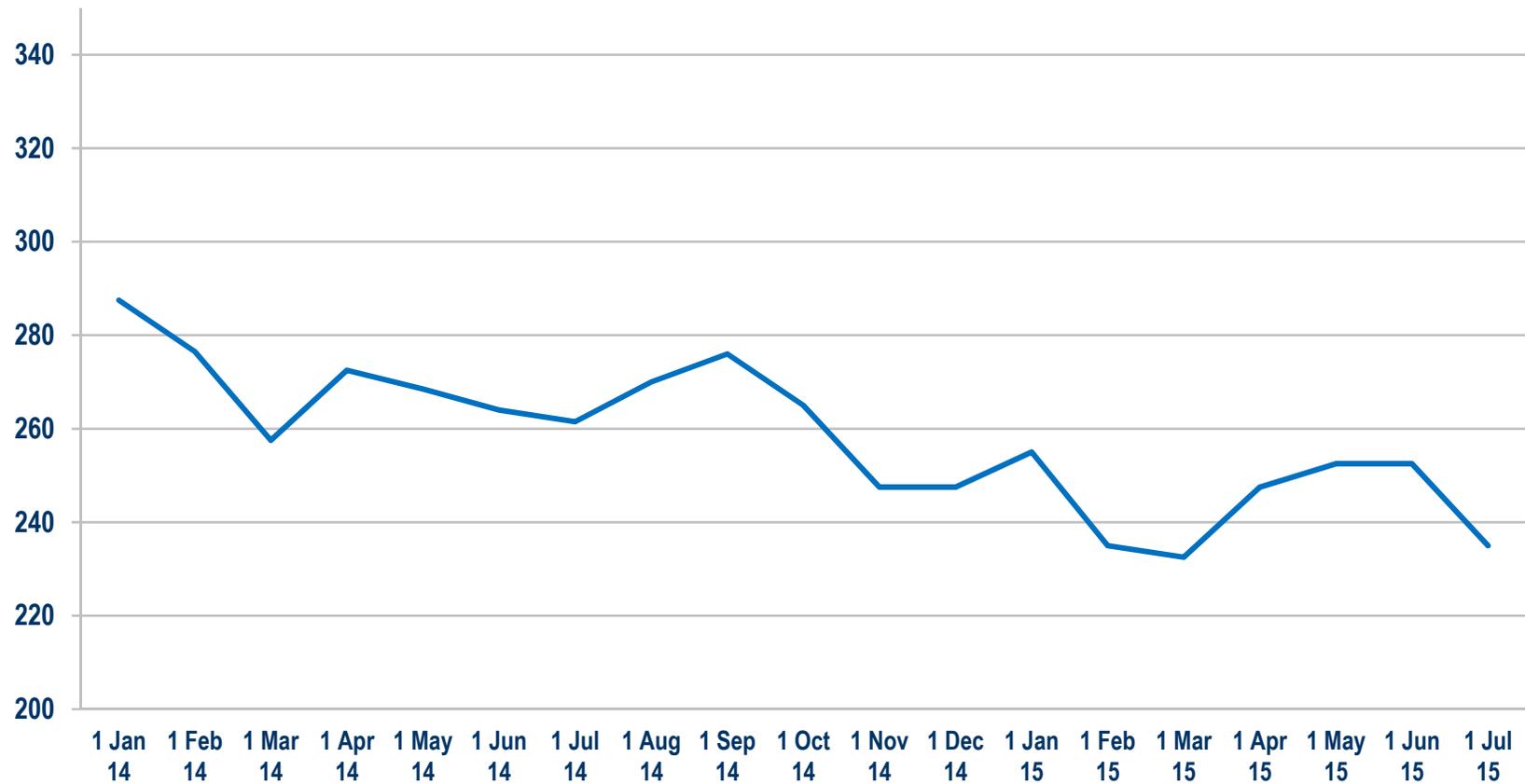


Quelle: Steel Business Briefing

Anhang

# Schrottpreis-Entwicklung

Schrottpreis-Entwicklung Januar 2014 – Juli 2015 | in EUR/t



Quelle: Steel Business Briefing

— Scrap / Shredded / N.Europe domestic delivered €/t

Appendix

## 5-Jahres-Überblick

		2010	2011	2012	2013	2014
Absatzmenge	Kilotonnen	2 001	2 274	2 044	2 054	2 135
Umsatzerlöse	EUR Mio.	3 119.3	3 942.9	3 581.4	3 276.7	3 338.4
Bereinigtes EBITDA	EUR Mio.	232.9	296.2	151.8	178.8	261.7
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	EUR Mio.	121.9	179.6	-13.8	17.8	130.6
Konzernergebnis (EAT)	EUR Mio.	38.6	42.7	-157.9	-83.7	50.0
Investitionen	EUR Mio.	120.6	125.6	141.0	105.7	100.8
Free Cash Flow	EUR Mio.	-136.6	191.6	44.0	73.7	82.9
Eigenkapitalquote	%	31.1	30.9	26.2	37.1	35.9
Nettofinanzverbindlichkeiten	EUR Mio.	926.9	860.4	902.8	610.1	587.2
Gearing	%	116.5	101.9	142.6	68.6	65.2

2012er-Zahlen angepasst an IAS 19R

# Finanzkalender und Ansprechpartner Investor Relations

Datum	Event
12. November 2015	Q3-Bericht 2015, Medienkonferenz (Call), Analysten- und Investorenkonferenz (Call)

<b>Stefanie Steiner</b>	<b>Director Investor Relations and Corporate Communications</b>
Telefon	+41 41 209 5042
Fax	+41 41 209 5043
E-Mail	s.steiner@schmolz-bickenbach.com
Internet	www.schmolz-bickenbach.com



**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**