



Capital Markets & Media Day 2017
SCHMOLZ + BICKENBACH GROUP

Emmenbrücke, 22. Juni 2017



SCHMOLZ + BICKENBACH
Group





Capital Markets & Media Day 2017

Clemens Iller, CEO



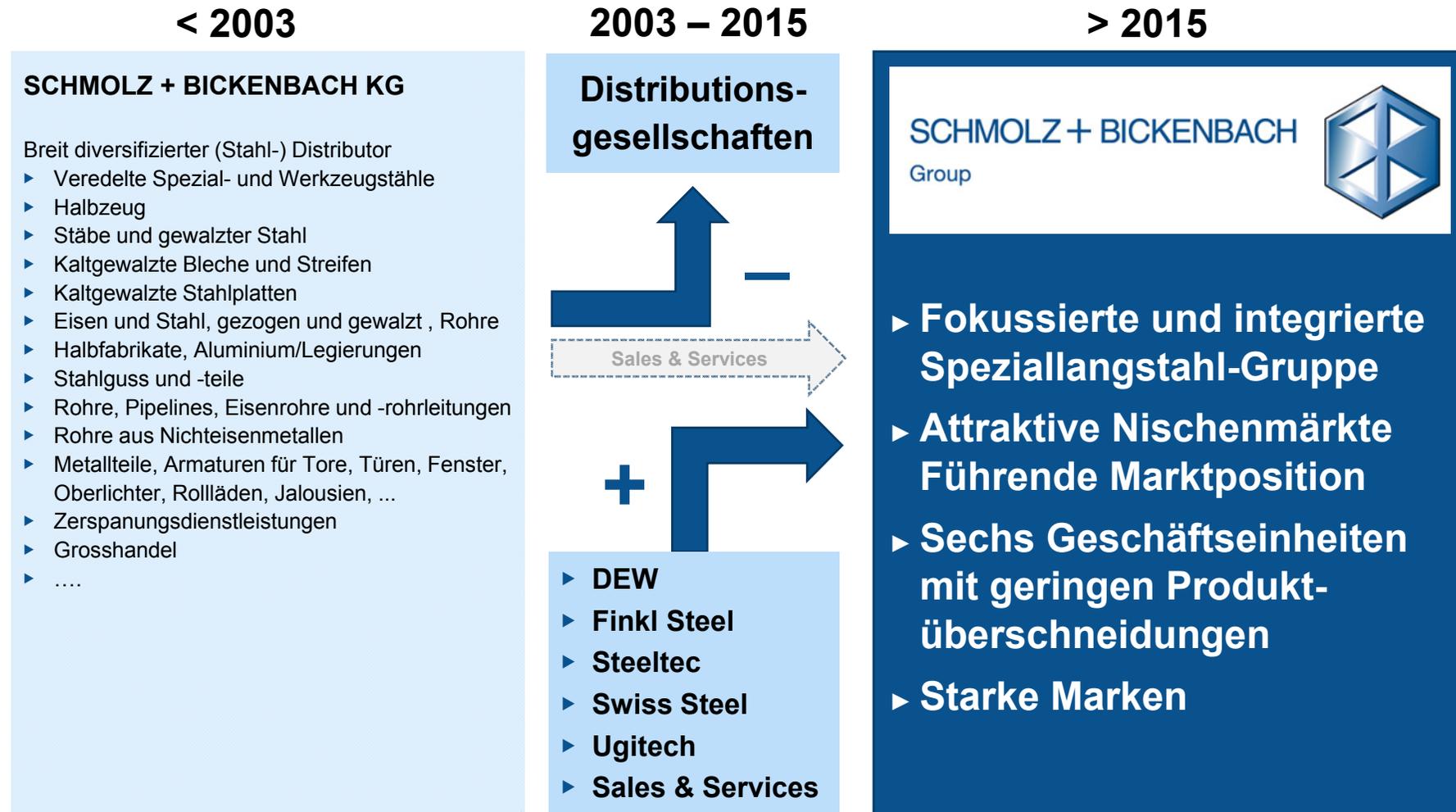
SCHMOLZ + BICKENBACH
Group



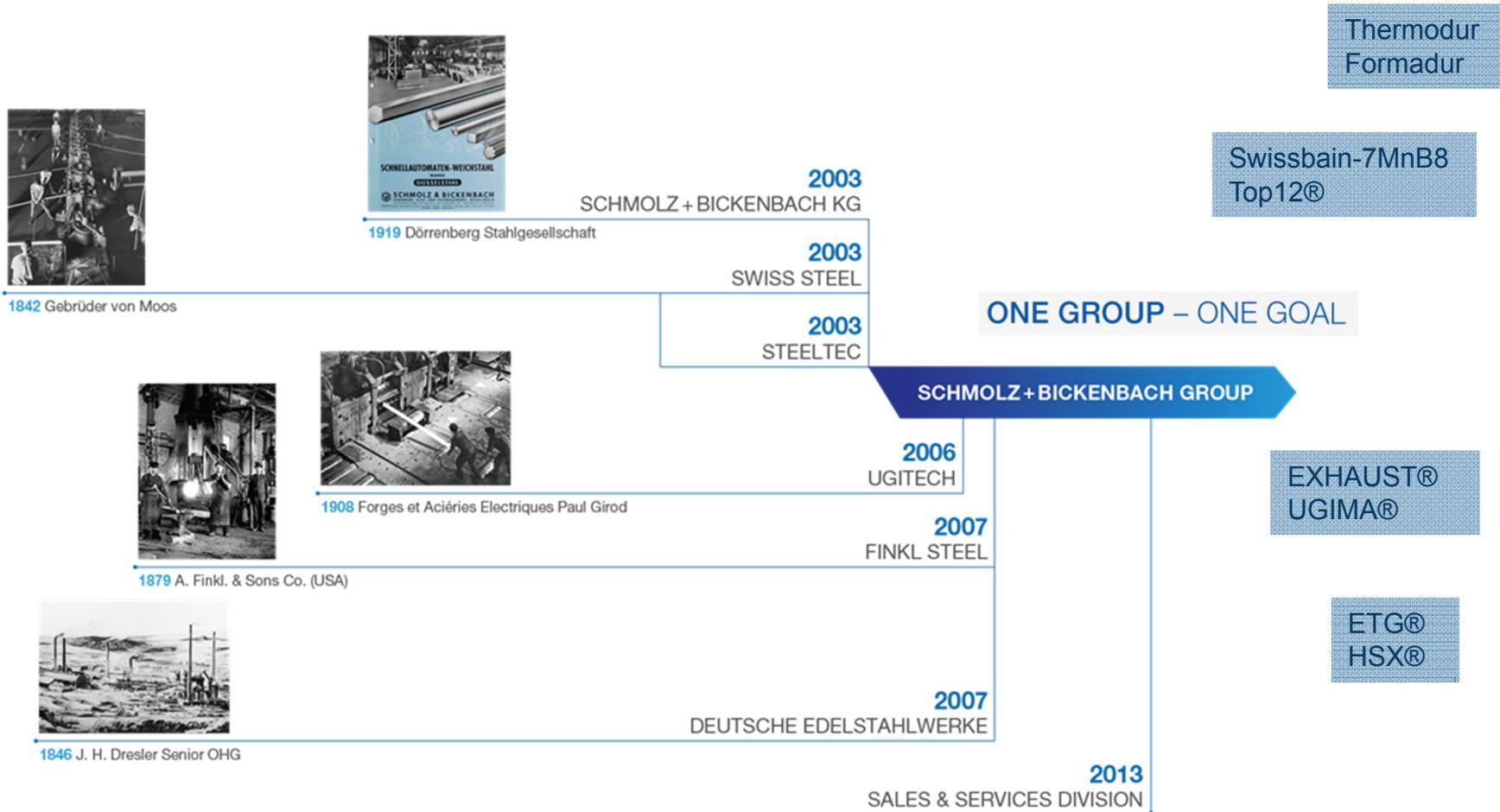
02 SCHMOLZ + BICKENBACH 2017 und danach



Grundlegender Wandel seit 2003 – vom stark diversifizierten Distributor zur fokussierten Speziallangstahl-Gruppe



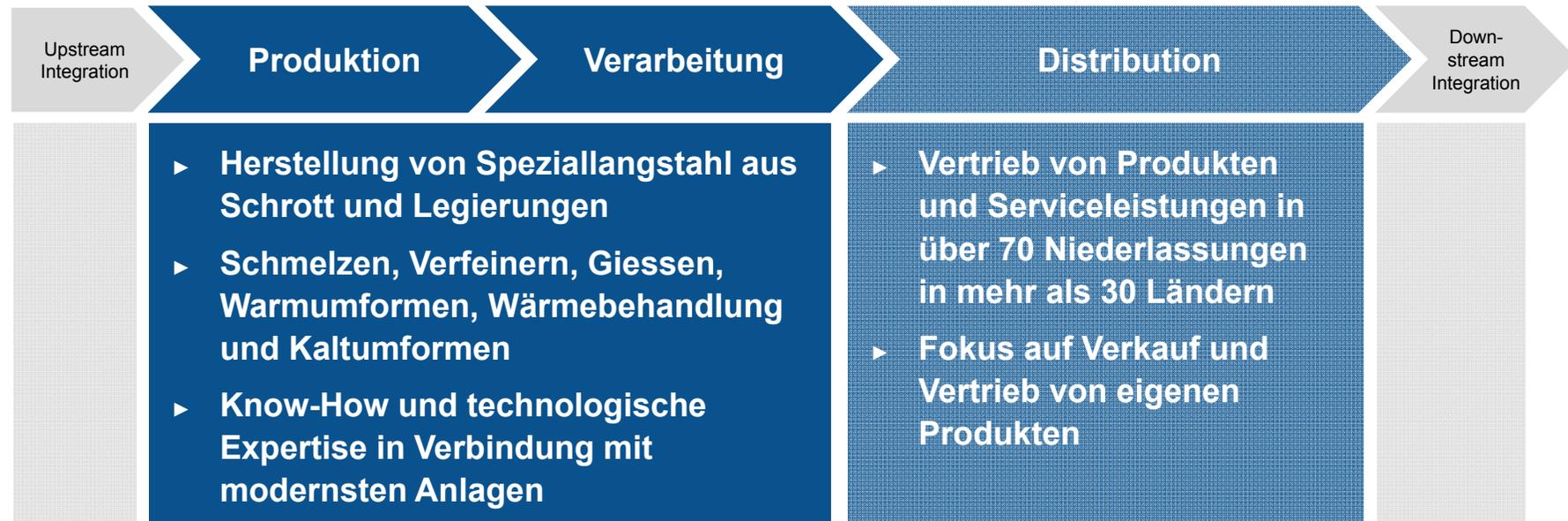
Gut verankerte Marken – einzeln über mehr als 100 Jahre etabliert, jetzt wachsen wir als Gruppe zusammen



Transformation zur Gruppe bringt überzeugende Wettbewerbsvorteile

- ▶ Voll integrierter Anbieter mit führender Stellung bei Speziallangstahl
- ▶ Attraktiver Nischenmarkt mit guten Wachstumsaussichten
- ▶ Starker und vielfältiger Kundenstamm mit engen Beziehungen
- ▶ Modernste Produktionsanlagen und Ausstattung
- ▶ Erfahrenes und erfolgreiches Führungskräfte-Team
- ▶ Flexible Kostenstruktur mit der Möglichkeit, volatile Rohstoffpreise weiterzugeben
- ▶ Attraktives Finanzprofil mit starker Dynamik beim Schuldenabbau

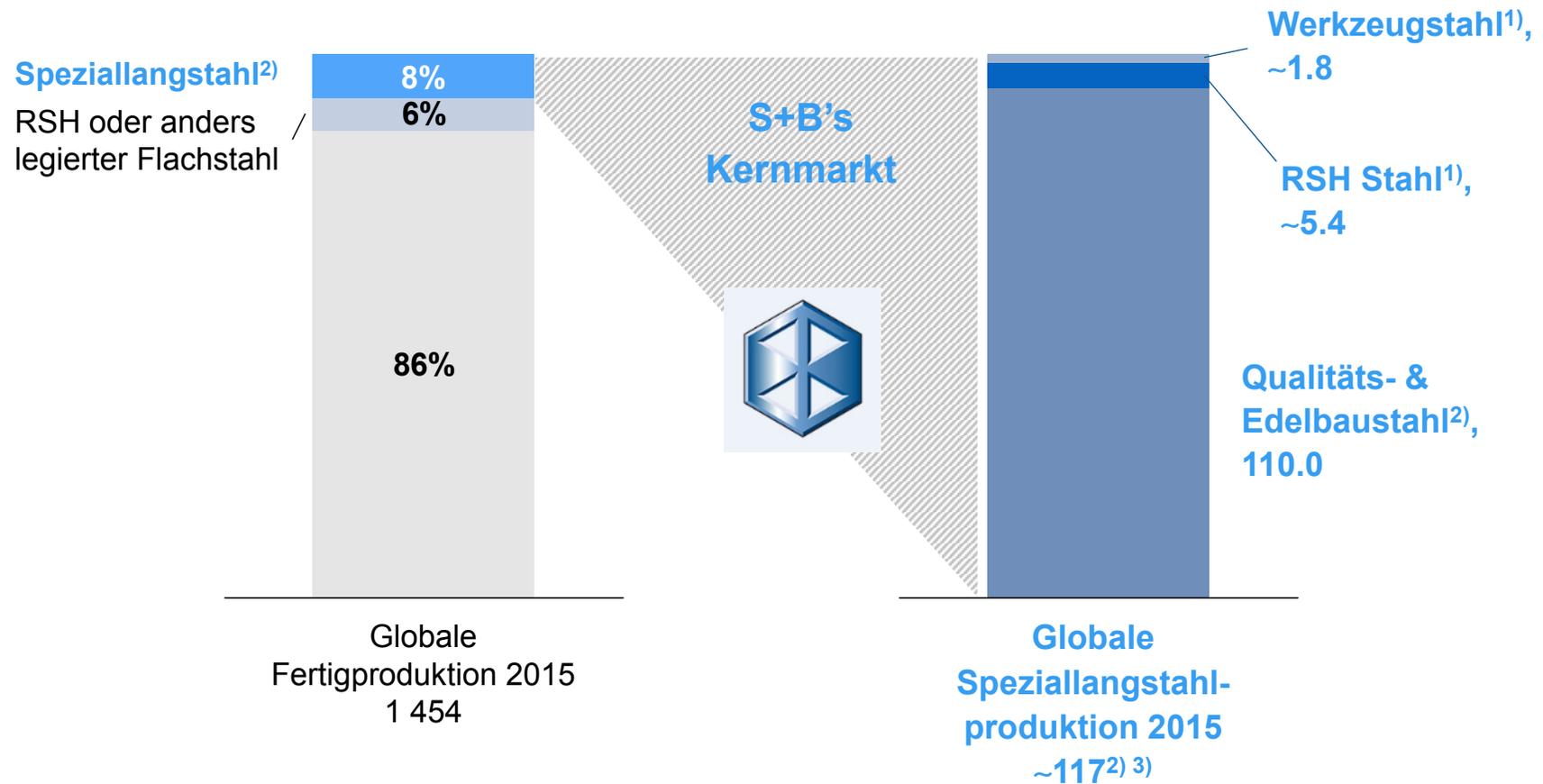
Vertikale Integration der Wertschöpfungskette und globale Präsenz ermöglichen Skaleneffekte und Synergien



- ▶ Synergien umfassen Optimierung von Kapazitäten, Einkauf und gemeinsame Dienstleistungen
- ▶ Globale Distribution von Speziallangstahl ist unabhängig vom Produktionsstandort
- ▶ F & E und Produktinnovationen werden in der gesamten Gruppe genutzt
- ▶ Heben von Synergien über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg
- ▶ Technologieführerschaft und Kundennähe ermöglichen massgeschneiderte Lösungen

Heute ist S+B in attraktiven Nischensegmenten tätig

Aufteilung der globalen Stahlproduktion (Millionen Tonnen)



Quellen: ¹⁾ SMR, ²⁾ Managementschätzung basierend auf SMR Daten, ³⁾ Gerundet

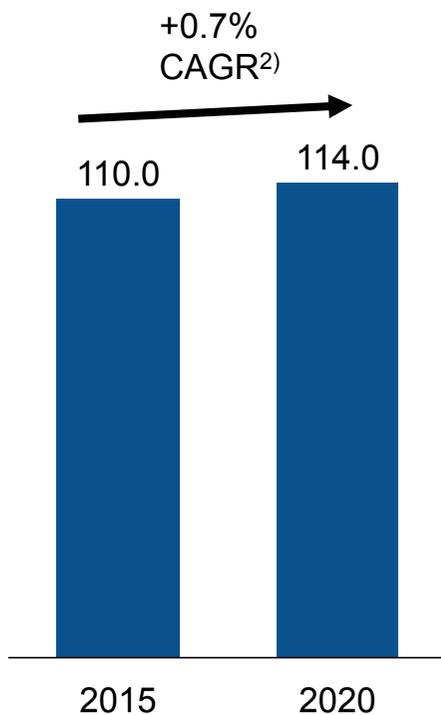
Nischensegmente ermöglichen Differenzierung

	<i>Speziallangstahl</i>	<i>Kohlenstoff-Flachstahl</i>	<i>RSH oder anders legierter Flachstahl</i>
Anteil an der globalen Produktion (2015)	8%	86%	6%
Haupterfolgskriterien	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Qualität & Innovation ✓ Technologische Expertise ✓ Enge Kundenbeziehungen ✓ Wachstum in reifen und aufstrebenden Märkten möglich ✓ Service ✓ Flexible Kostenbasis ✓ Breites Produktportfolio mit kleineren Losgrößen (Gütern, Abmessungen, mechanische und thermische Bearbeitung) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Preise ▶ Umfang ▶ Getrieben von Eisenerz/Kohle ▶ Wachstum in aufstrebenden Märkten möglich ▶ Service 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Preise ▶ Anlagenauslastung ▶ Wachstum in aufstrebenden Märkten möglich ▶ Service

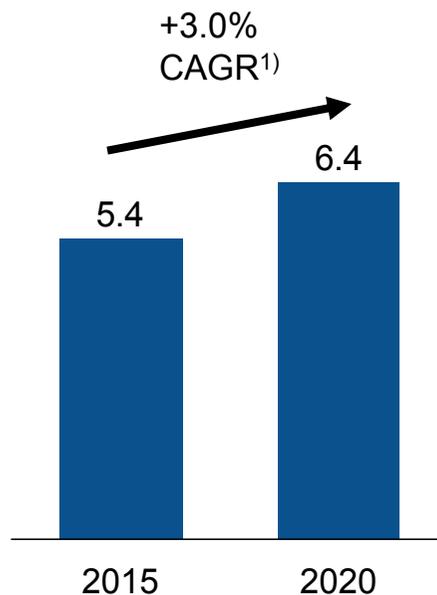
Quellen: Managementschätzungen basierend auf SMR Daten

Moderater Wachstum in reifen Industrien – ausgefeilte Wachstumsstrategie gefordert

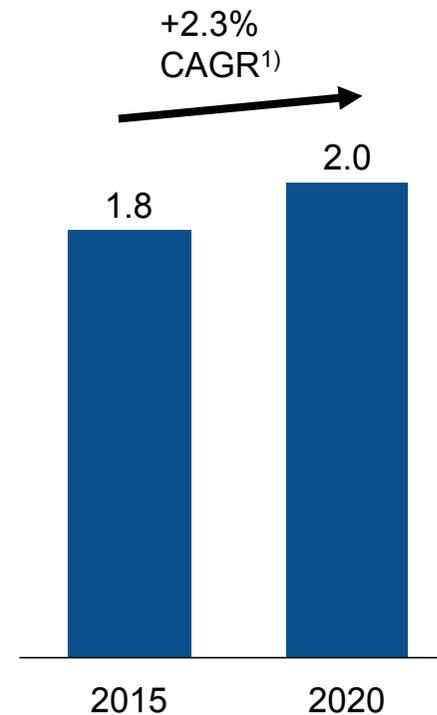
Qualitäts- & Edelbaustahl



RSH-Stahl



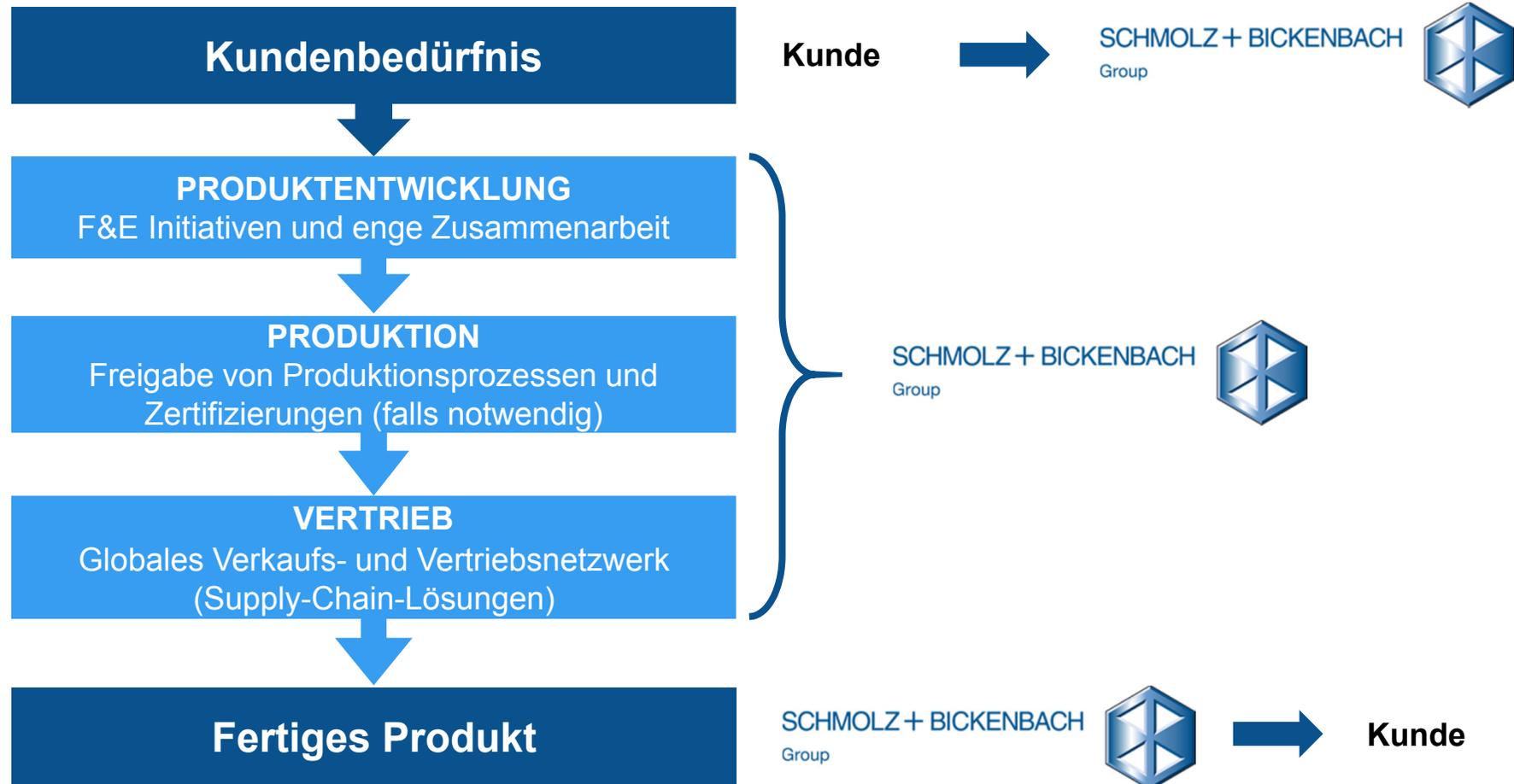
Werkzeugstahl



■ Produktion (mt)

Quellen: ¹⁾ SMR, ²⁾ Erwartung entsprechend der Entwicklung des globalen Stahlmarkts, der gemäss BMI mit einem CAGR von 0.7% für 2015–2020 wachsen soll

Präsenz entlang der Wertschöpfungskette fördert langfristige Kundenbeziehungen



Beispiel – Innovativer Werkstoff für Unterwasser-Pelletiergeräte

Gemeinsam mit Kunden in Deutschland und den USA wurde ein innovativer Werkstoff für Unterwasser-Pelletiergeräte entwickelt

Ergebnis der Zusammenarbeit –
Produkt mit den folgenden Eigenschaften:

- ▶ Verschleissbeständigkeit um 50% höher
- ▶ Korrosionsbeständigkeit mehr als ein Drittel höher
- ▶ Wärmeleitfähigkeit um ein Fünftel geringer

als herkömmliches Material.



Die perforierte Scheibe ist das Herzstück des Unterwasser-Pelletiergeräts

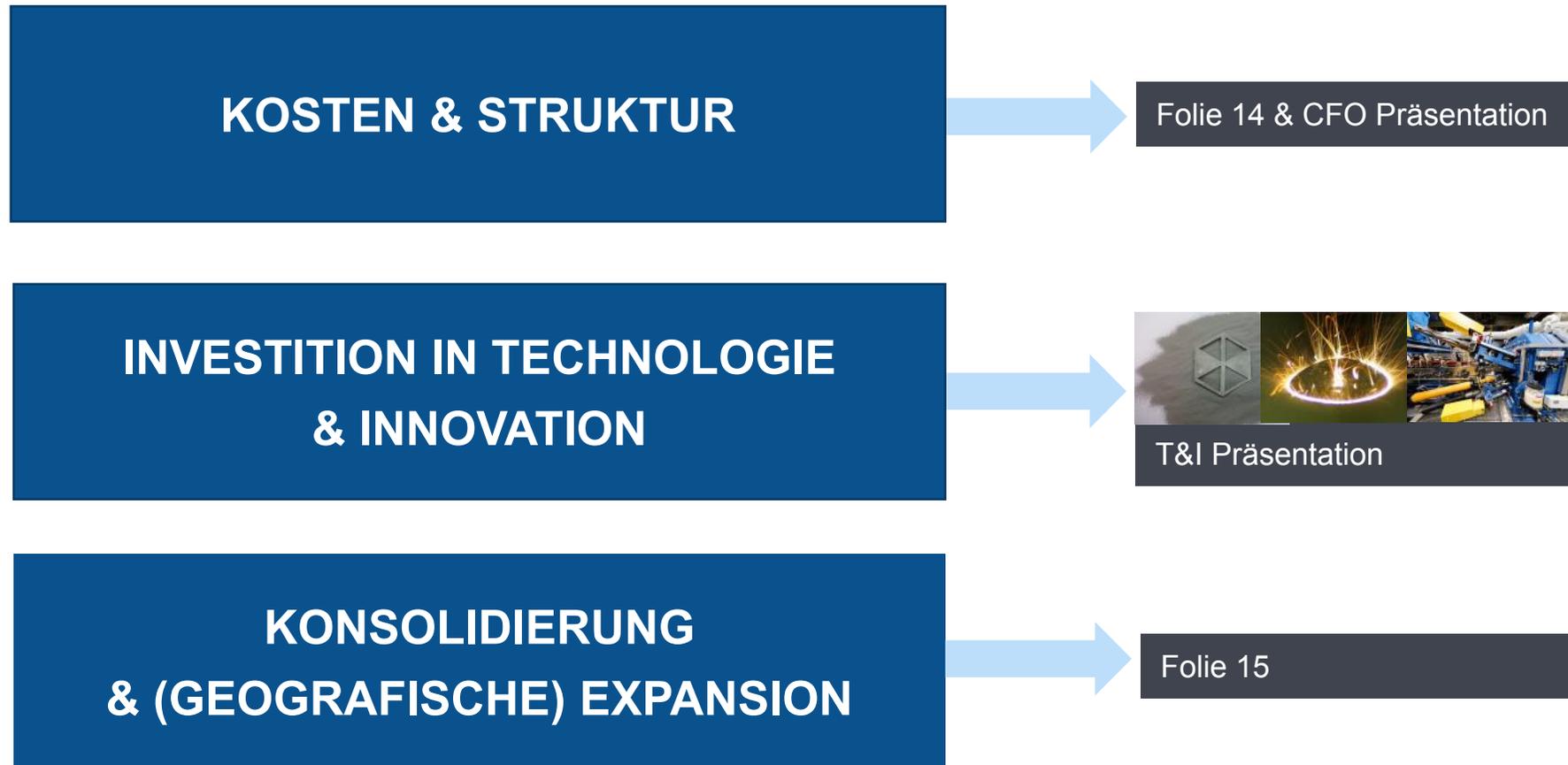
Bilder: Coperion GmbH

Modernste Anlagen begrenzen die Notwendigkeit zukünftiger Investitionen

- ▶ Kontinuierliche Investitionen über den Zyklus der Industrie hinaus
- ▶ Kürzlich erfolgte Investitionsentscheide:
 - Neuer Hubbalkenofen und Garrett-Haspeln in Emmenbrücke
 - Neuer Wärmebehandlungssofen bei Ugitech, welcher für hochwertige Anwendungen, z.B. in der Luft- und Raumfahrtindustrie zertifiziert ist
- ▶ Bestehende Anlagen ermöglichen Deckung der gestiegenen Nachfrage und Wachstum ohne signifikante Erhöhung der Investitionen



Drei Fokusfelder im Zuge der Strategieumsetzung



Weiteres Wertsteigerungspotenzial – Bereiche für kontinuierliche Verbesserung

- ▶ **Swiss Steel:** Höhere Produktionsleistung, Schrottoptimierung, bessere Strukturen
- ▶ **DEW:** Weitere Restrukturierung, Produktivitätssteigerung, operative Effizienz, bessere Verkaufspreise durch höhere Kundenzufriedenheit und mehr technische Entwicklungen, neue Stromverträge
- ▶ **Ugitech:** Höhere Produktivität, besserer Produktmix, weniger Engpässe
- ▶ **Finkl Steel:** Neue Kundenbasis, Öl- und Gasvolumen zurückgewinnen, Zunahme Auslandsgeschäft
- ▶ **Steeltec:** Restrukturierung Skandinavien, Fokus auf Spezialprodukte (XTP), Leistungssteigerung Steeltec GmbH
- ▶ **Sales & Services:** Preis/Volumen-Steigerung, Optimierung Kostenstruktur für Markteintritt

Potenzial für Wertsteigerung

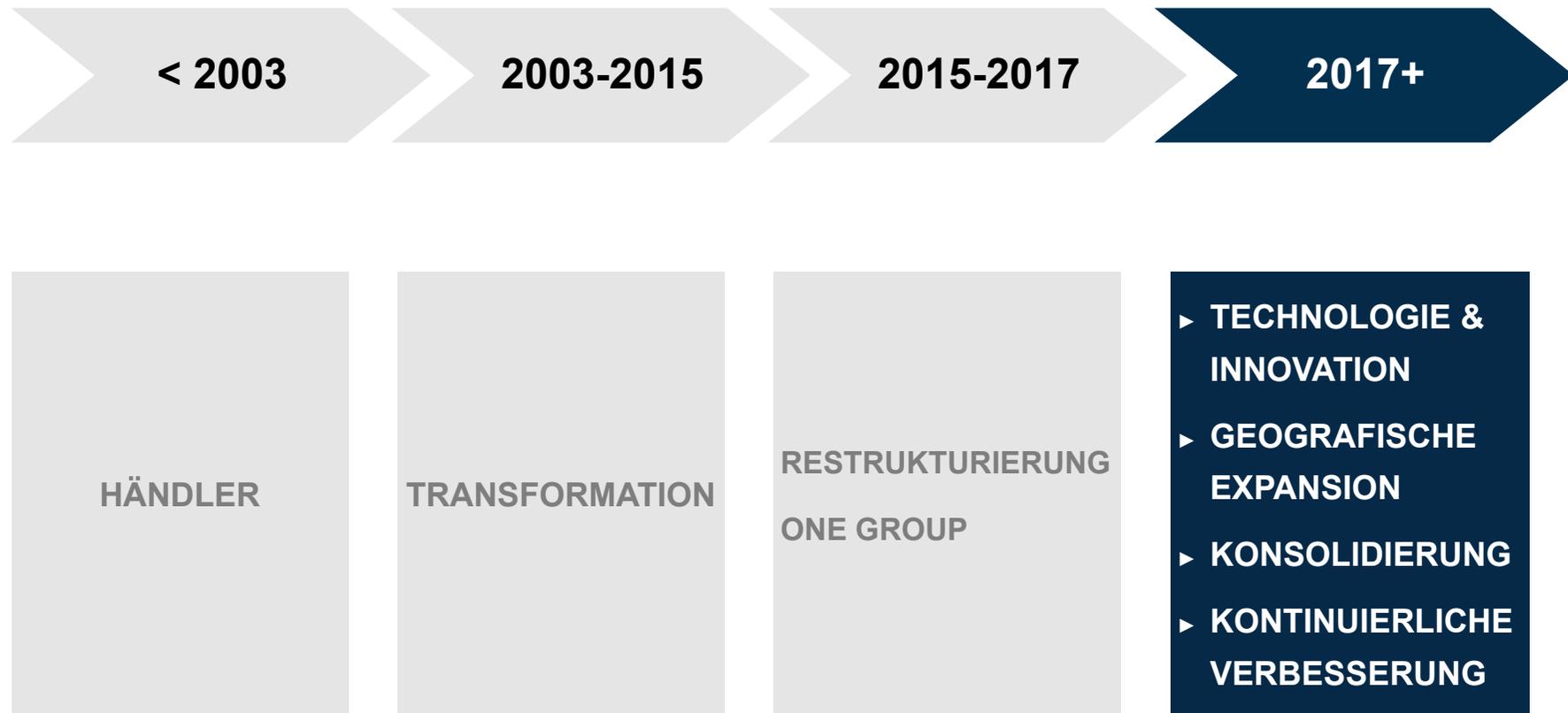
Illustrativ

	Anlageneffizienz	Kosteneffizienz	Kapazitätsauslastung	Techn. Produkte	Gruppensynergien	Akquisitionen
Swiss	Orange	Yellow	Orange	Yellow	Yellow	Orange
Steeltec	Yellow	Green	Yellow	Green	Yellow	Orange
DEW	Green	Green	Green	Green	Yellow	Green
Ugitech	Yellow	Green	Yellow	Green	Yellow	Yellow
Finkl	Green	Yellow	Green	Yellow	Orange	Green
S&S	Green	Green	Yellow	Yellow	Green	Orange

M&A und Wachstum als langfristige Kernelemente zum Ausbau der führenden Marktposition

REGION	ZIELSETZUNG	ALLGEMEINE KRITERIEN
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kostensynergien ▶ Verbesserung des europäischen Netzwerks 	
 <p>Asien</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wachstumsregion ▶ Spezialstahl Knowhow verstärken 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wertschaffung ▶ Spürbare Synergien ▶ Finanzielle Machbarkeit
 <p>Nordamerika</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Expansion bei nachgelagerten Prozessen ▶ Produktion bei Finkl erhöhen 	
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ausbau der globalen Reichweite durch Investitionen in das Sales & Services Netzwerk 	

Aus der Vergangenheit in die Zukunft





Capital Markets & Media Day 2017

Matthias Wellhausen, CFO



SCHMOLZ + BICKENBACH
Group



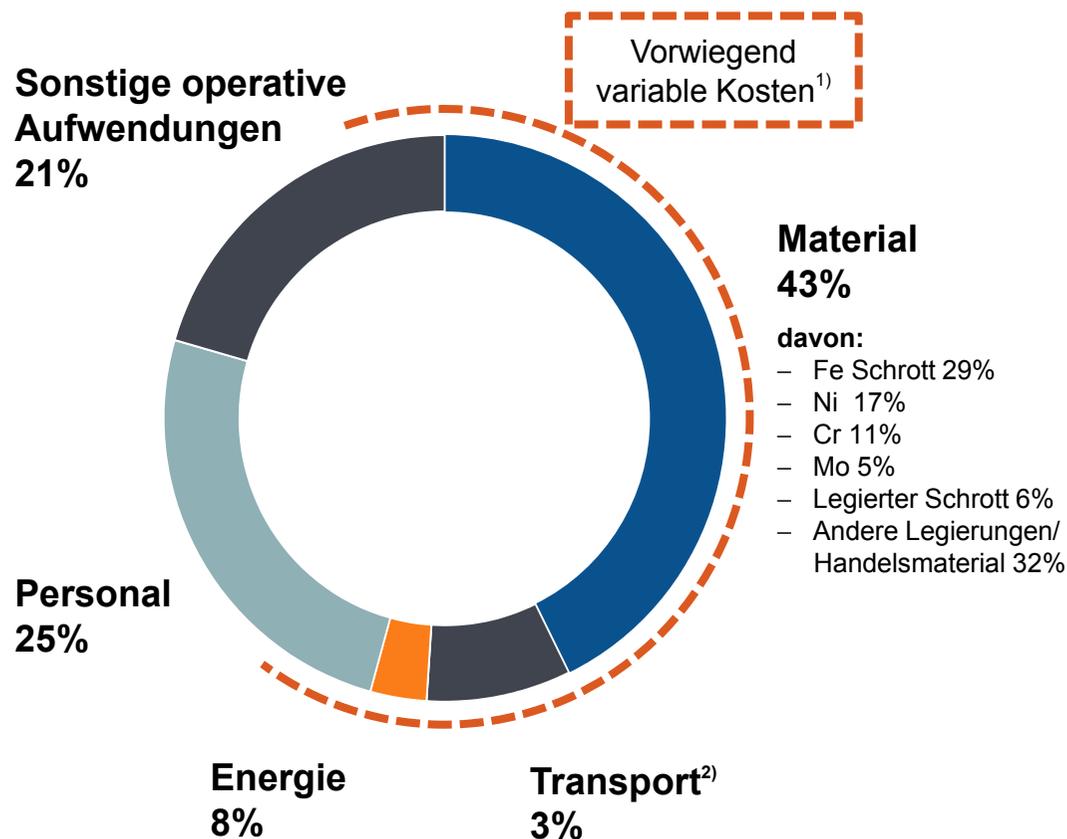
03 **Finanzielle Aspekte der Wertschöpfungsstrategie**



Transformation zu einer Gruppe mit überzeugenden Wettbewerbsvorteilen

- ▶ Voll integrierter Anbieter mit führender Stellung bei Speziallangstahl
- ▶ Attraktiver Nischenmarkt mit guten Wachstumsaussichten
- ▶ Starker und vielfältiger Kundenstamm mit engen Beziehungen
- ▶ Modernste Produktionsanlagen und Ausstattung
- ▶ Erfahrenes und erfolgreiches Führungskräfte-Team
- ▶ Flexible Kostenstruktur mit der Möglichkeit, volatile Rohstoffpreise weiterzugeben
- ▶ Attraktives Finanzprofil mit starker Dynamik beim Schuldenabbau

Flexible Kostenstruktur der EAF-Technologie glättet die Ergebnisvolatilität über den Zyklus



- ▶ Stahlerzeugung mit Elektrolichtbogenofen (EAF) erhöht die Flexibilität in der Produktion und der Kosten im Vergleich zur Hochofenroute:
 - Anpassung der Produktion an die tatsächliche Nachfrage
 - Weniger kapitalintensiv
- ▶ Kostenbasis ist weitgehend flexibel
 - Materialkosten 43%
 - Energiekosten
 - Transportkosten für Produktversand
- ▶ Wichtiger Recycler
 - Produktion aus 100% Schrott
 - Niedrige Emissionen

¹⁾ Management-Schätzungen, Illustrativ basierend auf Division *Production* ²⁾ Transport für Produktversand

Dynamik bei den Verkaufspreisen als natürlicher Hedge dank Zuschlägen



Zuschlagsmechanismus ist effektiv

Legierungszuschläge, Nickelpreis (EUR/t)¹⁾



- ▶ Speziallangstahlindustrie folgt weitgehend einem Indexsystem
- ▶ z.B. Zuschlag basiert auf einem Nickelpreisindex²⁾, Schrottzuschläge folgen den lokalen Referenzpreisen
- ▶ Kunden akzeptieren eine branchenweite Preisordnung
- ▶ Branche ist in der Lage, die Rohstoffpreisvolatilität weitgehend weiterzugeben

¹⁾ Quartalsweise Legierungszuschläge, berechnet nach monatlichen Durchschnittswerten. Beispiel beschränkt auf Edelstahl 4404 verkauft von DEW. Hinweis: Die Zuschläge können je nach Produkt erheblich variieren, ²⁾ Unabhängig vom tatsächlichen Sourcing-Preis des Herstellers

Dennoch bleibt eine gewisse Zyklizität der Bruttomarge bestehen ...

**+Bestellungs-
eingang**

- Geringere VARIABLE Kosten (Ausbringung, Konsum)**
- Selektiverer Auftragseingang, besserer Mix**
- Besser zugeordnete Produktion, weniger alte Lagerbestände**
- Belastbarere Preise (Rohmaterial¹⁾ ggü. Schrott, Basis)**

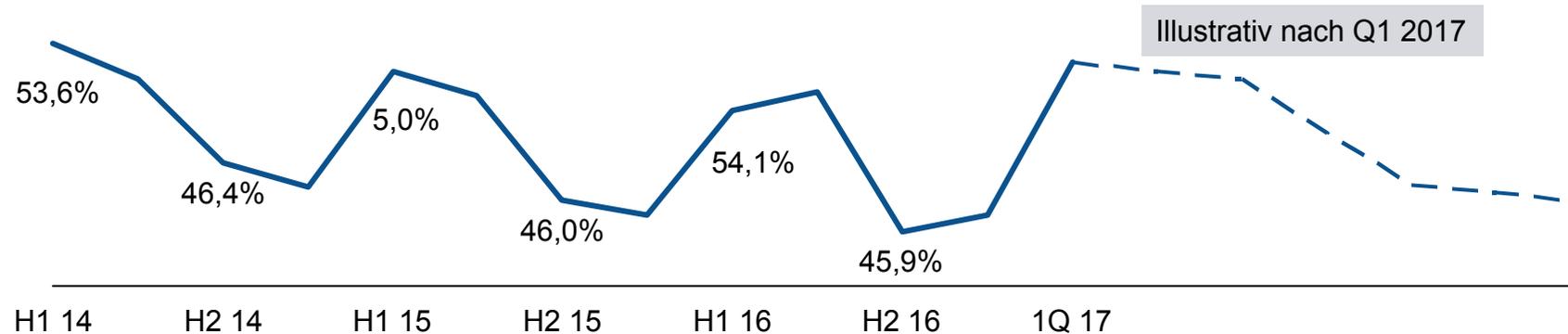
**+Rohstoff-
preise**

- Günstiger Einfluss auf Basispreise**
- Mehr Effizienz bei Produktion und Beschaffung**
- Keine “Windfall”-Verluste**

¹⁾ Rohmaterial Korb

... mit einem regulären saisonalen Muster

Absatzmenge (kt)



► Optimierte Sommer-Produktionspausen¹⁾

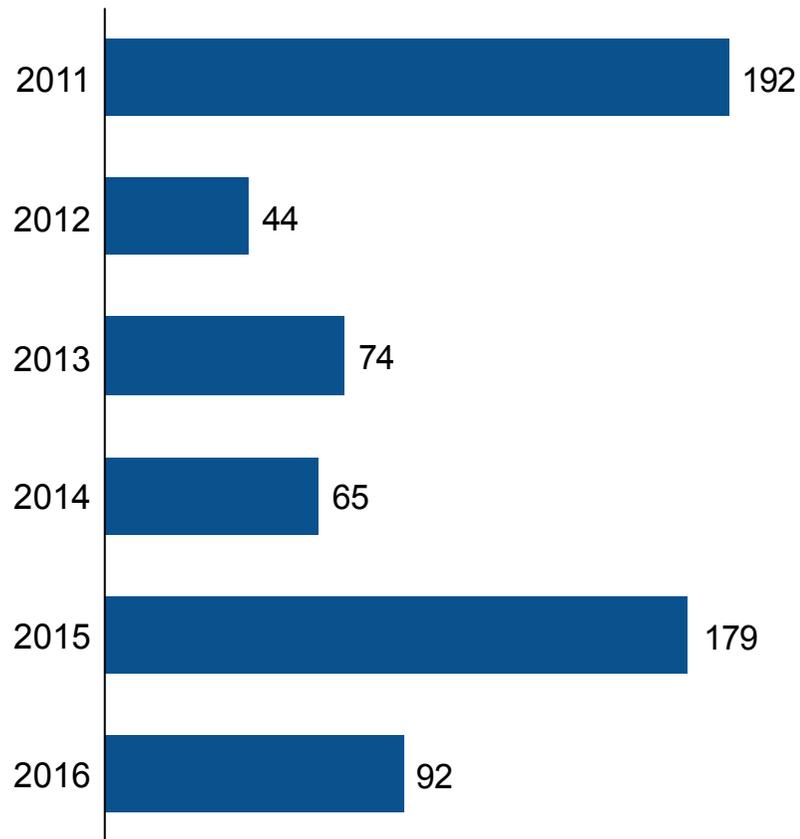
- DEW: **23 Tage** (Jul 16 – Aug 7)
- Swiss Steel: **12 Tage** (Jul 31 – Aug 11)
- Ugitech: **21 Tage** (Jul 31 – Aug 20)
- Steeltec: **12 Tage** (Jul 31 – Aug 11)

► Optimierte Winter-Produktionspausen¹⁾

- DEW: **7 Tage** (Dez 25 – Dez 31)
- Swiss Steel: **9 Tage** (Dez 23 – Dez 31)
- Ugitech: **7 Tage** (Dez 25 – Dez 31)
- Steeltec: **9 Tage** (Dez 23 – Dez 31)

¹⁾ Die tatsächlichen Termine können von geplanten abweichen

Robuster und positiver Free Cash Flow-Zyklus – Flexibilität für Investitionen und weitere Entschuldung

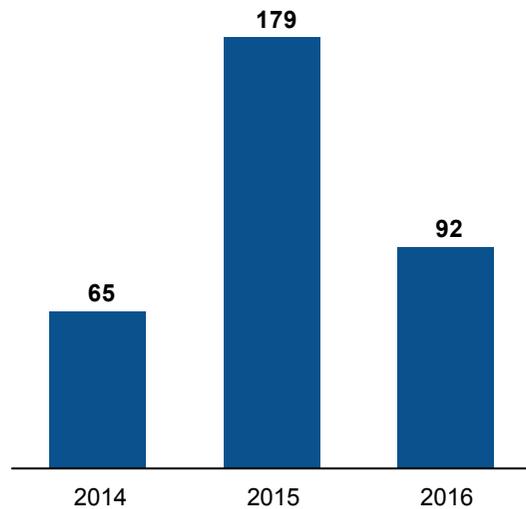


- ▶ 75% Instandhaltungsinvestitionen
- ▶ 25% gezielte Investitionen in Technologie- und Innovationsprojekte:
 - XTP-Fertigungslinie Steeltec
 - Coil-Handling Swiss Steel
 - Wärmebehandlungslinie Ugitech
 - Hubbalkenofen Swiss Steel
 - Produktionsanlagen für JV mit Tsingshan

Attraktives Finanzprofil mit starker Dynamik bei der Entschuldung

Positiver Free Cash Flow ¹⁾

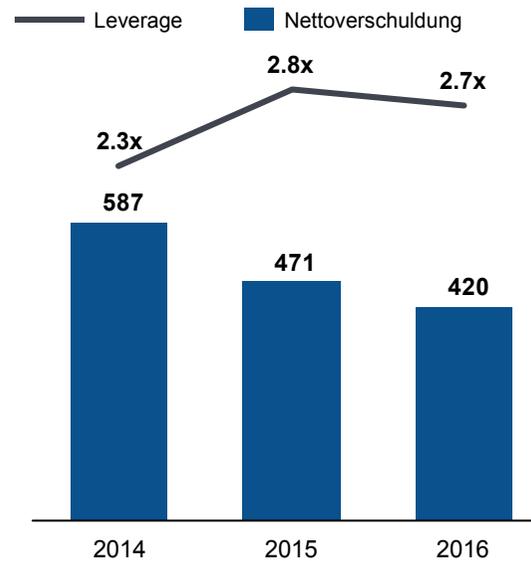
EUR Millionen



- ▶ Robuster und positiver FCF aus fortlaufendem Geschäft über den Zyklus

Reduktion der Nettoverschuldung

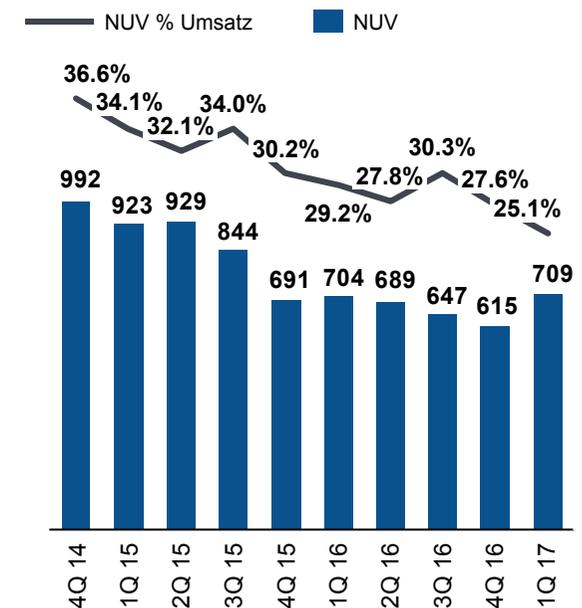
EUR Millionen, ausser anders beschrieben



- ▶ Fokus auf nachhaltige Reduktion von Nettoverschuldung und Verschuldungsgrad

Verbesserte NUV Effizienz²⁾

EUR Millionen, ausser anders beschrieben



- ▶ Nettoumlaufvermögen (NUV) in % zum Umsatz als Key Management KPI
- ▶ Derzeitiges NUV-Niveau unterstützt durch die Einführung des NUV-Optimierungsprogramms 2015 und die Veräusserung von Vertriebsaktivitäten

¹⁾ Der Free Cash Flow umfasst den Cashflow aus dem operativen Geschäft sowie den Cashflow aus Investitionstätigkeit

²⁾ NUV in % des Umsatzes wird auf der Grundlage des annualisierten Jahresumsatzes berechnet. Diese Methodik liefert ein genaueres Bild der Leistung als die Berechnung der NUV in % des Umsatzes auf der Grundlage der LTM-Umsatz und der aktuellen Quartals NUV. 2014 NUV-Zahlen (absolut und in %) nicht um die Veräusserung von Vertriebsaktivitäten angepasst

Signifikante Fortschritte hin zu nachhaltiger Profitabilität

Probleme vor 2 Jahren...

Gewinnwarnungen durch geringe Belastbarkeit

- ▶ Schweizer Franken
- ▶ Abhängigkeit von Ölpreis
- ▶ Rohstoffexponierung, geringe Preismacht
- ▶ Operative Themen

Zusätzliche quantitative Verbesserungen fehlten

- ▶ Schwacher Produktivitätsfortschritt
- ▶ Strukturelle Verlustsegmente noch nicht eliminiert
- ▶ NUV auf hohem Niveau

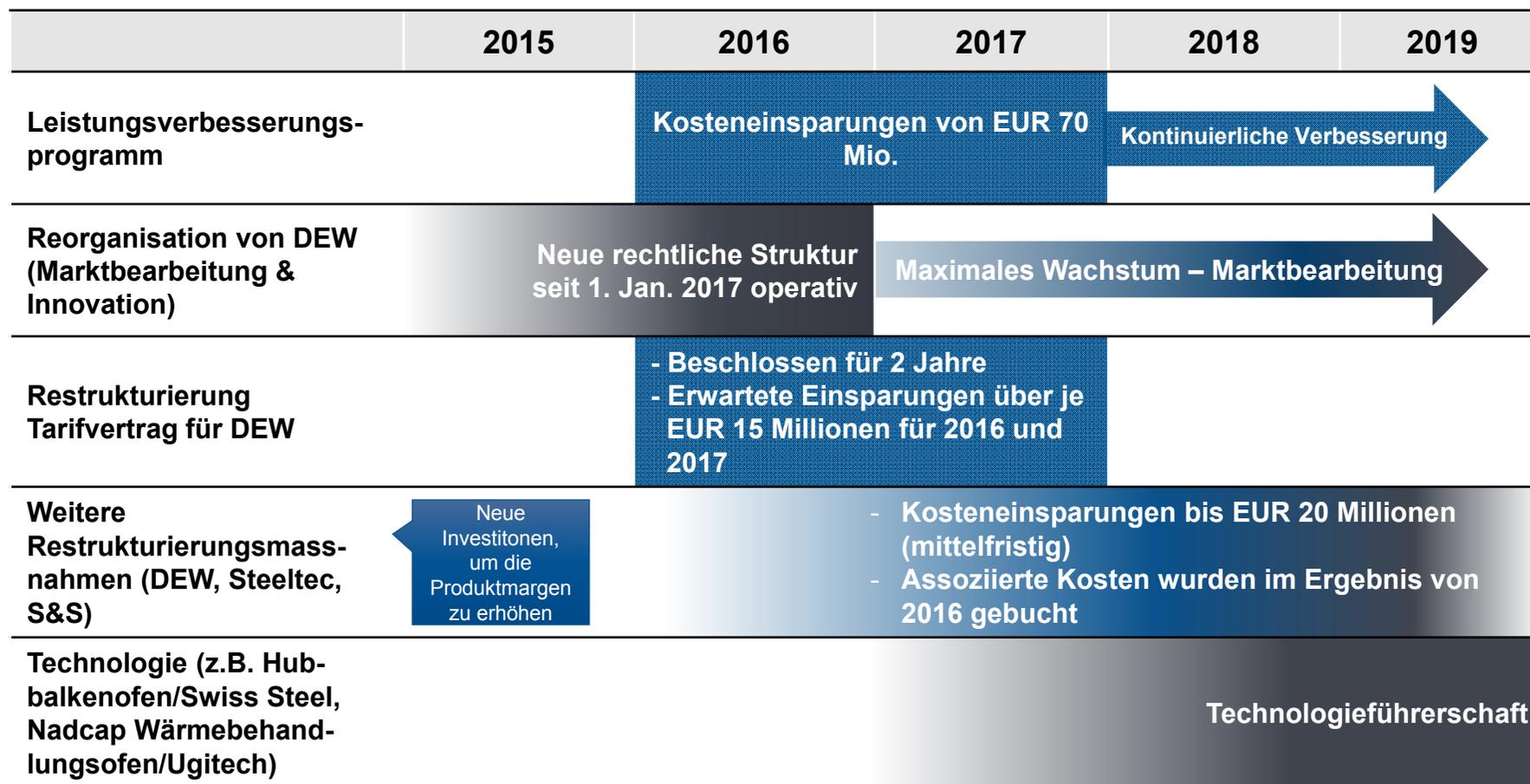
Unattraktive Investition

- ▶ Investoren verloren mehrmals mit Stahlinvestitionen
- ▶ Nicht auf Radarschirm der Investoren (Mid-Cap, schwach in US/UK)
- ▶ Unspezifische Equity Story (kein Erwerb/Verkauf)
- ▶ Hohe Verschuldung trotz Zyklizität, Abhängigkeit von Covenants
- ▶ Managementänderungen, Verkaufsprozess an/aus
- ▶ Penny Stock

... überwunden mit sichtbarem Erfolg

- ▶ Nachhaltige Kostensenkungsmassnahmen: EUR 70 Millionen
- ▶ Neuorganisation DEW
- ▶ Restrukturierung von Steeltec (Schliessung Boxholm, Restrukturierung Düsseldorf)
- ▶ Schliessung/Verkauf von Verlustbringern (Malaysia, Distributionseinheiten, UK)
- ▶ Weiterer Fokus auf die Entschuldung der Gruppe
- ▶ Refinanzierung (keine Sorgen über Zugang, Verträge)
- ▶ Gruppenintegration (Organisation, Enabler-Projekte), Stabilität (Management-, Investorenkontinuität), weniger Überraschungen (oberes Ende der Guidance), geringere Volatilität (Harmonisierung, Zugriff und Kontrolle)
- ▶ Normalisierung der Nachfrage (Ergebnisse)

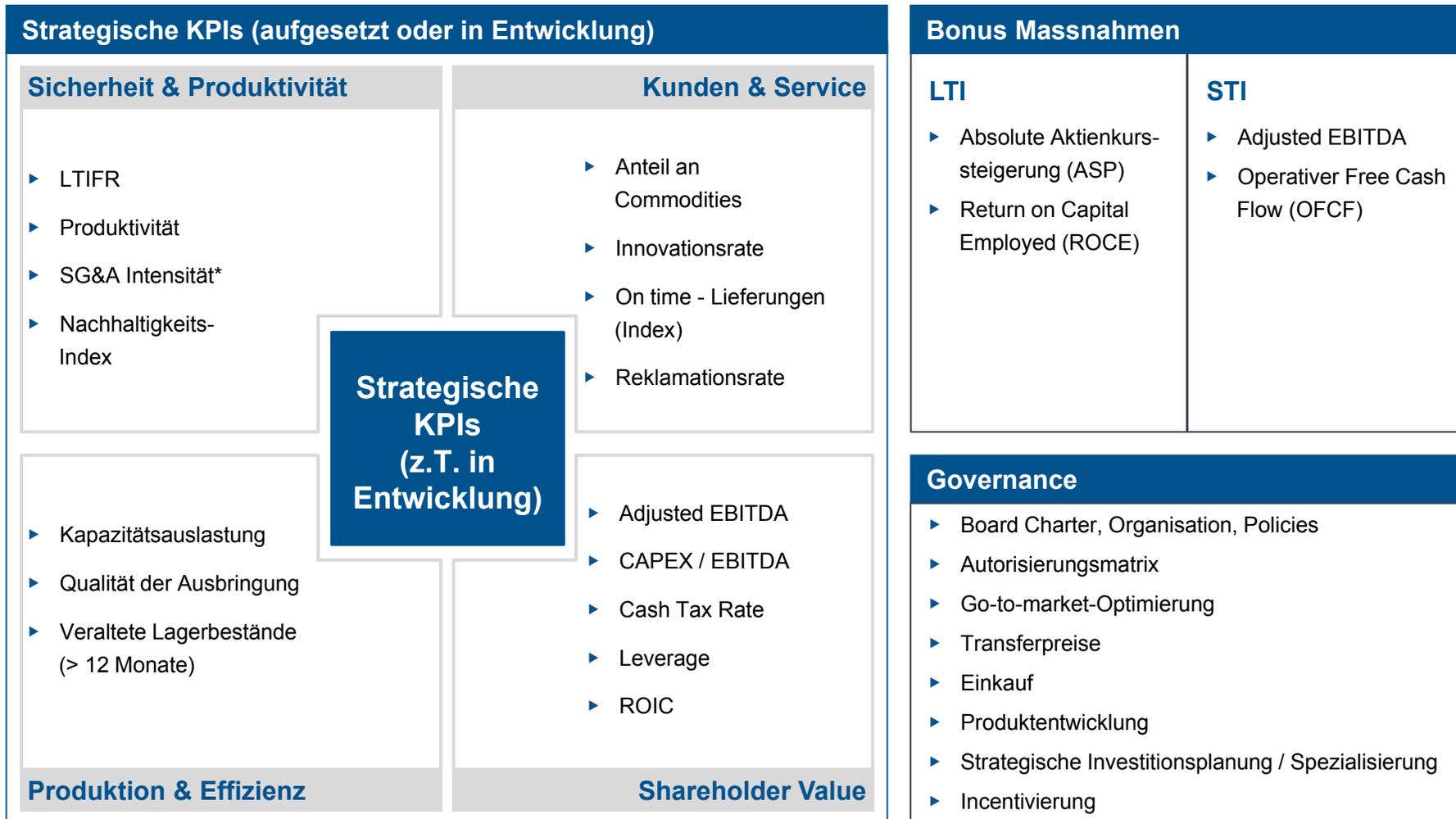
Schlüsselinitiativen zur nachhaltigen Reduktion von Fixkosten, Verbesserung der Marktbearbeitung und Förderung von Technologie & Innovation



Der richtige Ansatz zur Fortschrittsmessung

Verbesserungsprojekt (2012–15)	Neue Definition (2016–2017)
<p>Verbesserungsmassnahmen</p> <p>Gesamte Bandbreite von nachhaltigen, volumengetriebenen, taktischen und abfedernden Massnahmen mit sowohl lang- als auch kurzfristigem Effekt.</p> <p>Daraus folgende Bewertung folgt aus einem Hochmargen-/Hochpreis-Szenario.</p> <p>➔ Ergebnis abhängig von Marktbedingungen</p>	<p>Nachhaltige Verbesserungen – Kosten dauerhaft gesenkt</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Reduktion von Personal / Schliessungen und Tarif-Reduktionen ▶ Verringerung des Verbrauchs ▶ Verbesserung der Ausbringung ▶ Kapazitätssteigerung an Engpässen ▶ Einkaufsbezogene Massnahmen (Discounts ggü. Benchmark) ▶ Neue Produkte ▶ Neue Kunden (basierend auf Opportunitätsmarge) <p>Taktische und einmalige abfedernde Massnahmen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Massnahmen als Reaktion auf das Marktumfeld ▶ Alle volumengetriebenen Kostenverbesserungen (z.B. Verbrauchsreduktion, FTE-Reduktion, Variabilisierung Kosten) ▶ Optimierung Input-Faktoren (z.B. hi-quality Schrott vs. mark 2) ▶ Reduktion von Provisionen ▶ Unterhalt: Kosteneinsparungen – Aufschub in die nächste Periode

Strategiesteuerung: Eckpfeiler gesetzt



* SG&A [enge Definition] / Bruttogewinn

Enabler-Projekte sind der Schlüssel zum erfolgreichen Transformationsprozess

Illustrativ

Accounting

- ▶ Harmonisierung Kontenplan, Kosten pro Funktion
- ▶ Ersetzen von Cognos als Konsolidierungstool durch SAP BPC
- ▶ FY16 Hard Close Audit
- ▶ Guidance über verschiedene Schlüsselbereiche (z.B. Lagerhaltung, slow/low mover, reverse factoring etc.)
- ▶ Shared Services

Controlling

- ▶ Controlling Exzellenz: Harmonisierung des Group Reporting, Analytische Kompetenz / KPI, Prognosefähigkeit, Sensitivitäten, Produktgruppierungen / Margen, Kostenkalkulationen / EBITDA-Brücke / -Margen
- ▶ NWC Optimierung: Lagerbestände (>1 Jahr = 0)
- ▶ Supply Chain Controlling: Einkauf, Vertrieb, Logistik

Informationstechnologie

- ▶ Vollzug Verkauf DIS an Jacquet
- ▶ Finance Excellence
- ▶ Governance Stammdaten
- ▶ DEW IT Optimierung 2018
- ▶ Globales Datenzentrum / einheitliche Kommunikation

Tax

- ▶ Projekt Steuervorschriften (mit EY)
- ▶ Dauerhafte Regelung durch Verkaufsagenten
- ▶ Länderreporting

Treasury

- ▶ Roll-out neuer Richtlinien: Kundenkreditmanagement, Fremdwährungsmanagement, Cash & Treasury Management
- ▶ Einführung gruppenweiter, kurzfristiger Liquiditätsplanung



Capital Markets & Media Day 2017

Carlo Mischler, CEO Swiss Steel



SWISS STEEL
STEELTEC
PANLOG



04 Swiss Steel, Steeltec & Panlog – Gemeinsam stärker



SWISS STEEL
STEELTEC
PANLOG



Gemeinsam stärker – Swiss Steel



Inhalt

- 01** Marktposition
- 02** Produktionsprozess, Produkte und Produktivität
- 03** Gemeinsam stärker – unser Beitrag zu einer starken Gruppe
- 04** Strategischer Aktionsplan 2017–2024
- 05** Wertbeitrag des Umweltschutzes, Schlüsselposition in der Recyclingkette

01 Marktposition



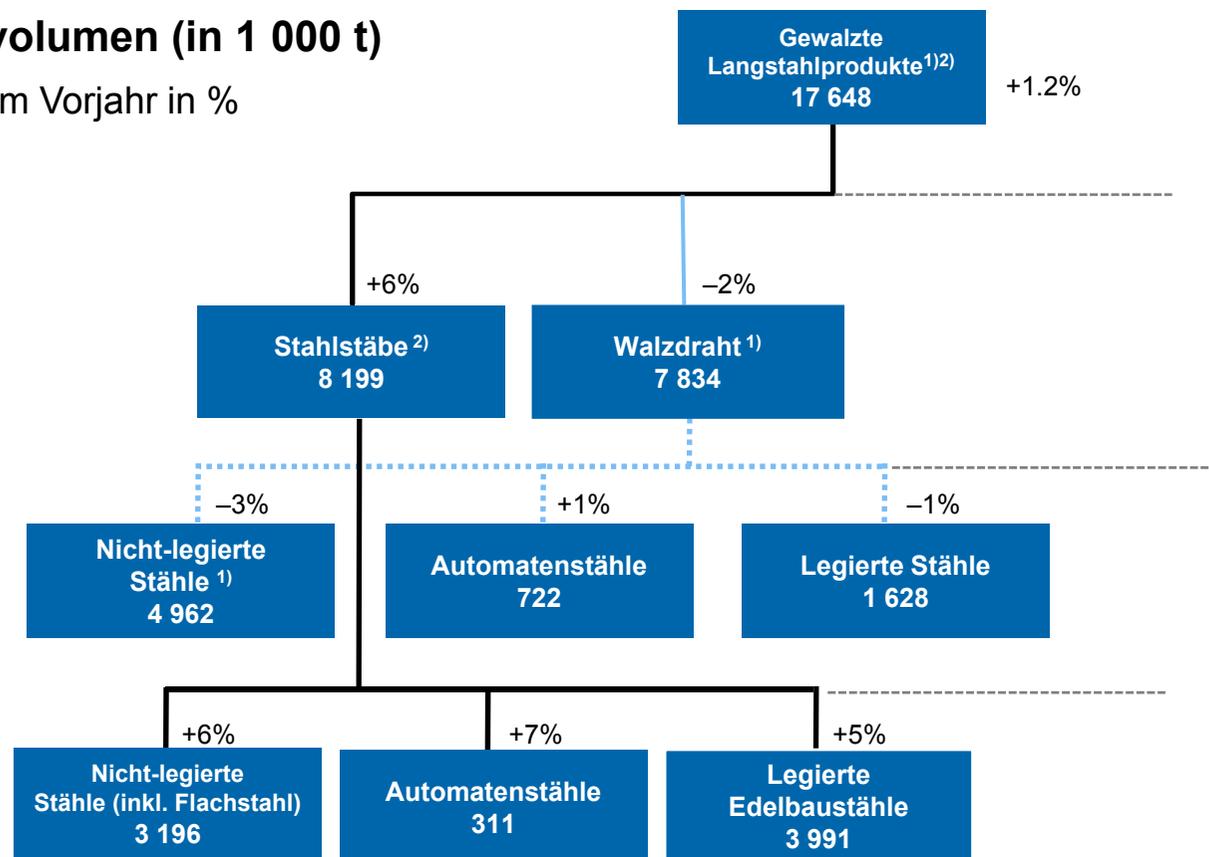
SWISS STEEL
STEELTEC
PANLOG



Swiss Steel konkurriert in einem 15 Mio. Tonnen-Markt

Produktionsvolumen (in 1 000 t)

Veränderung zum Vorjahr in %



¹⁾ ohne Stahlgewebe und Stahlseile

²⁾ ohne Armierungseisen

Quelle: SPAS (La chambre Syndicale des Producteurs d'Aciers fins et Spéciaux), EU15, 2014 figures

Produktpalette – Knüppel, Walzdraht und Stabstahl



► **Vom Schrott ...**

Qualitativ hochwertiger Schrott, vorwiegend aus dem Inland



► **Vom Knüppel zum Walzdraht (Absatzanteil ~53%)**

Spulengewicht 1.8 t/ 5.5–44 mm (rund)/
17.7–42.5 mm (hexagonal) / 6–14 mm (geriffelt)



► **... zum Knüppel (Absatzanteil ~15%)**

10.8–13.0 m/ 150 x 150 mm/ 140 x 140 mm



► **Vom Knüppel zum Stabstahl (Absatzanteil ~32%)**

Bundgewicht 4–6 t/ 16–66 mm (rund)/
17.7–62 mm (hexagonal)/ 16–40 mm (geriffelt)

Swiss Steel Produktion von Technischen Produkten und Spezialitäten gesamt 60%

► Technische Produkte

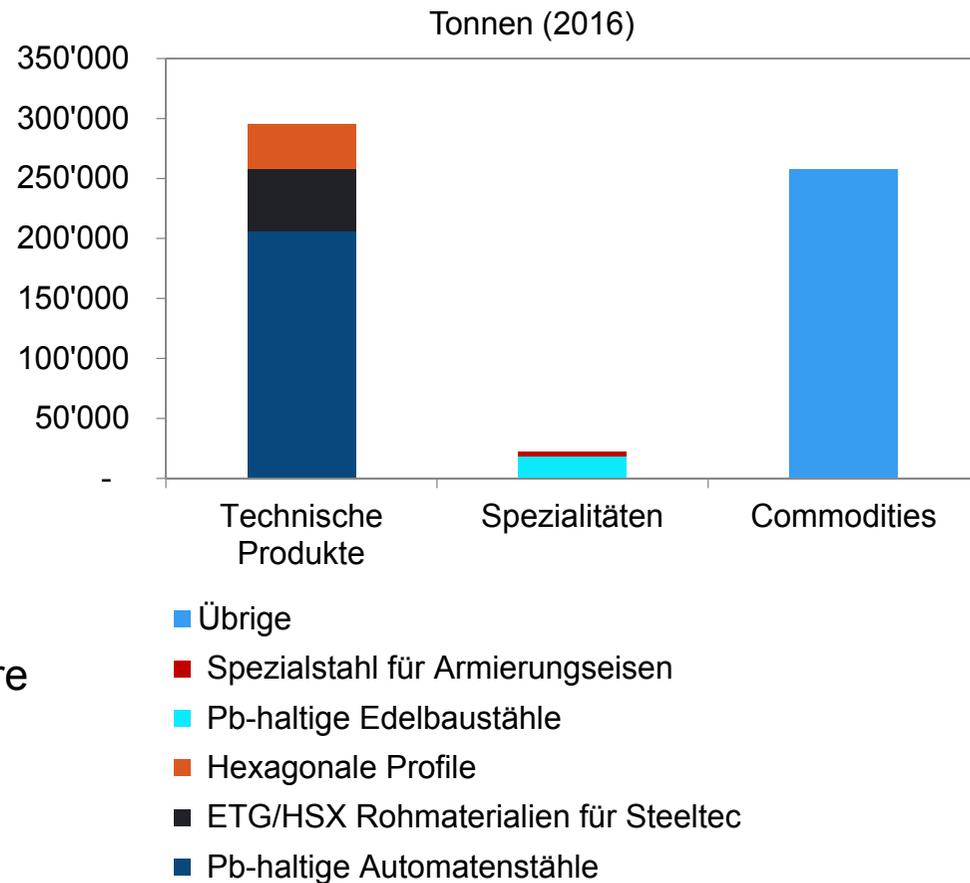
- Pb-haltige Automatenstähle
- ETG®/HSX® Rohmaterial
- Hexagonale Profile

► Spezialitäten

- Pb-haltige Edelbaustähle
- Armierung Spezialstahl

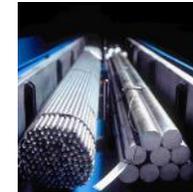
► Commodities

- Kaltstauchgüten, Karbonstähle, andere Produkte



Unsere Produkte – breite Anwendungspalette in verschiedenen Endmärkten

- ▶ Führender Anbieter für Blankstahlhersteller (65% vom Gesamtabsatz, 25% Marktanteil beim Automatenstahl)



- ▶ Abnahme von 10% der Walzwerkproduktion durch Hersteller von Befestigungselementen



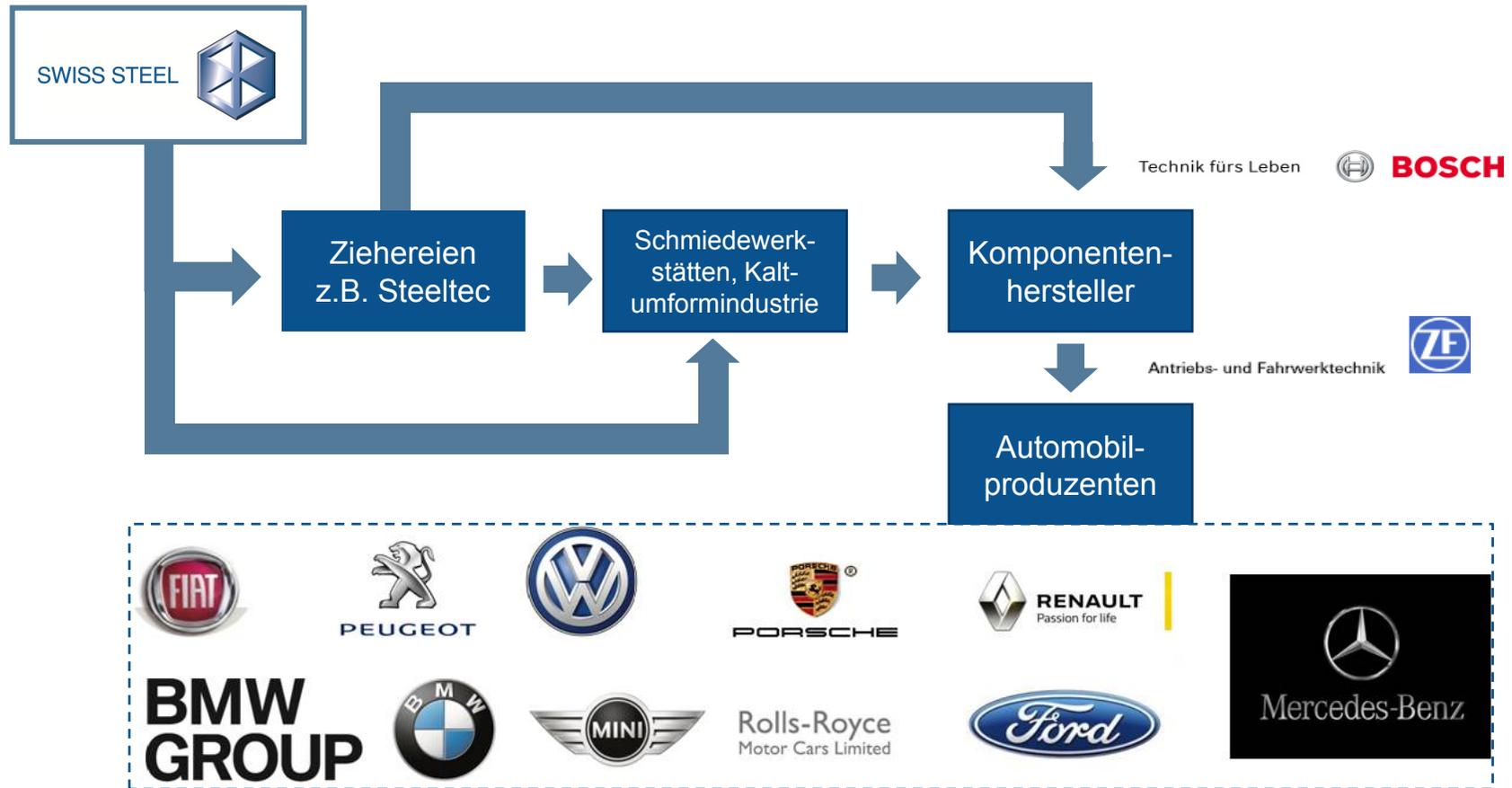
- ▶ Präsenz im Gesenkschmiedegeschäft dank breiter Produktpalette



- ▶ Weitere Endmärkte: Ketten- und Profilverhersteller



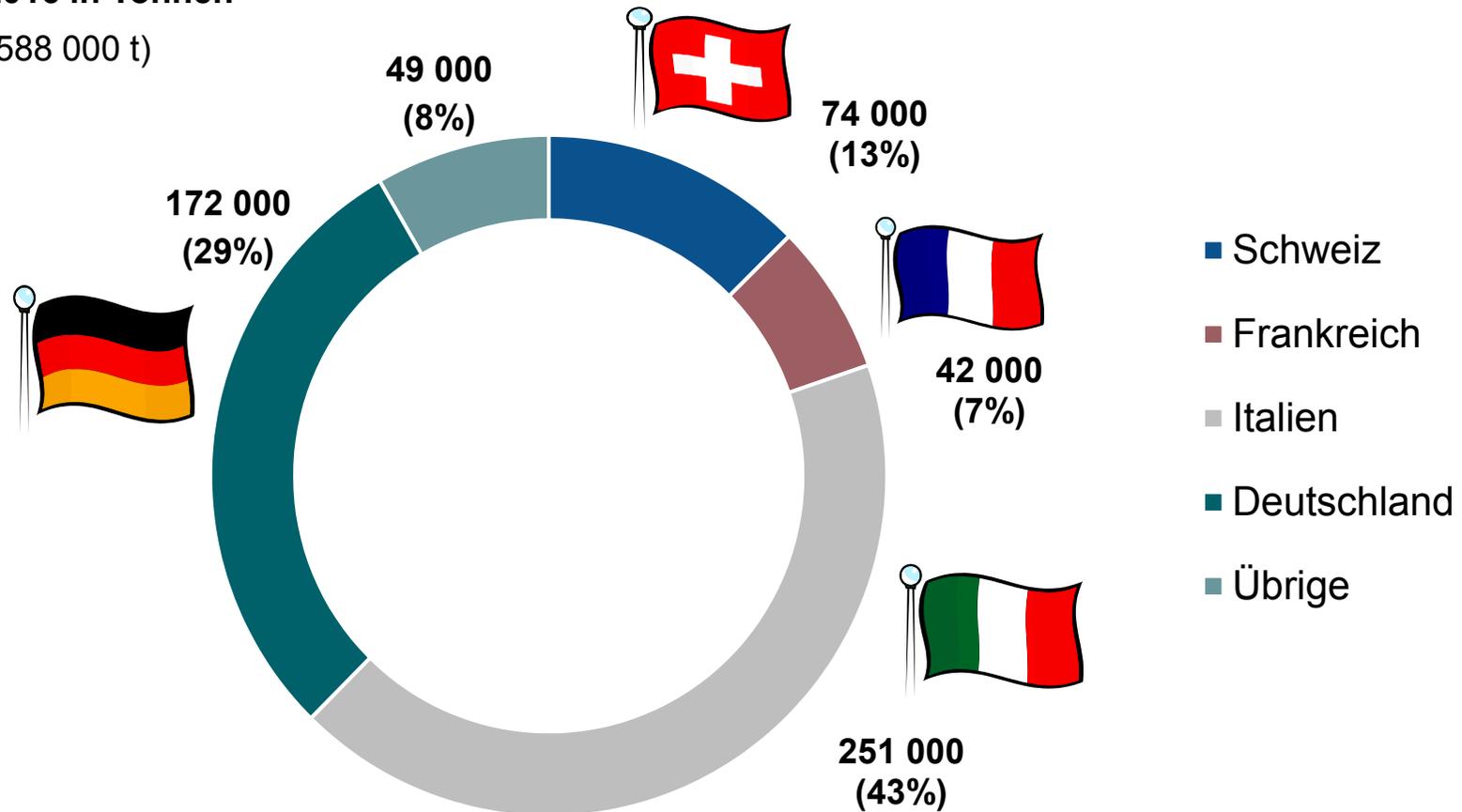
Europäische Automobilindustrie ist der Schlüsselmarkt von Swiss Steel



Idealer Standort, um auf die europäischen Industriezentren zu fokussieren

Absatz 2016 in Tonnen

(gesamt 588 000 t)



Schweiz: davon 63 000 t an Steeltec

Italien: davon 95 000 t Knüppel



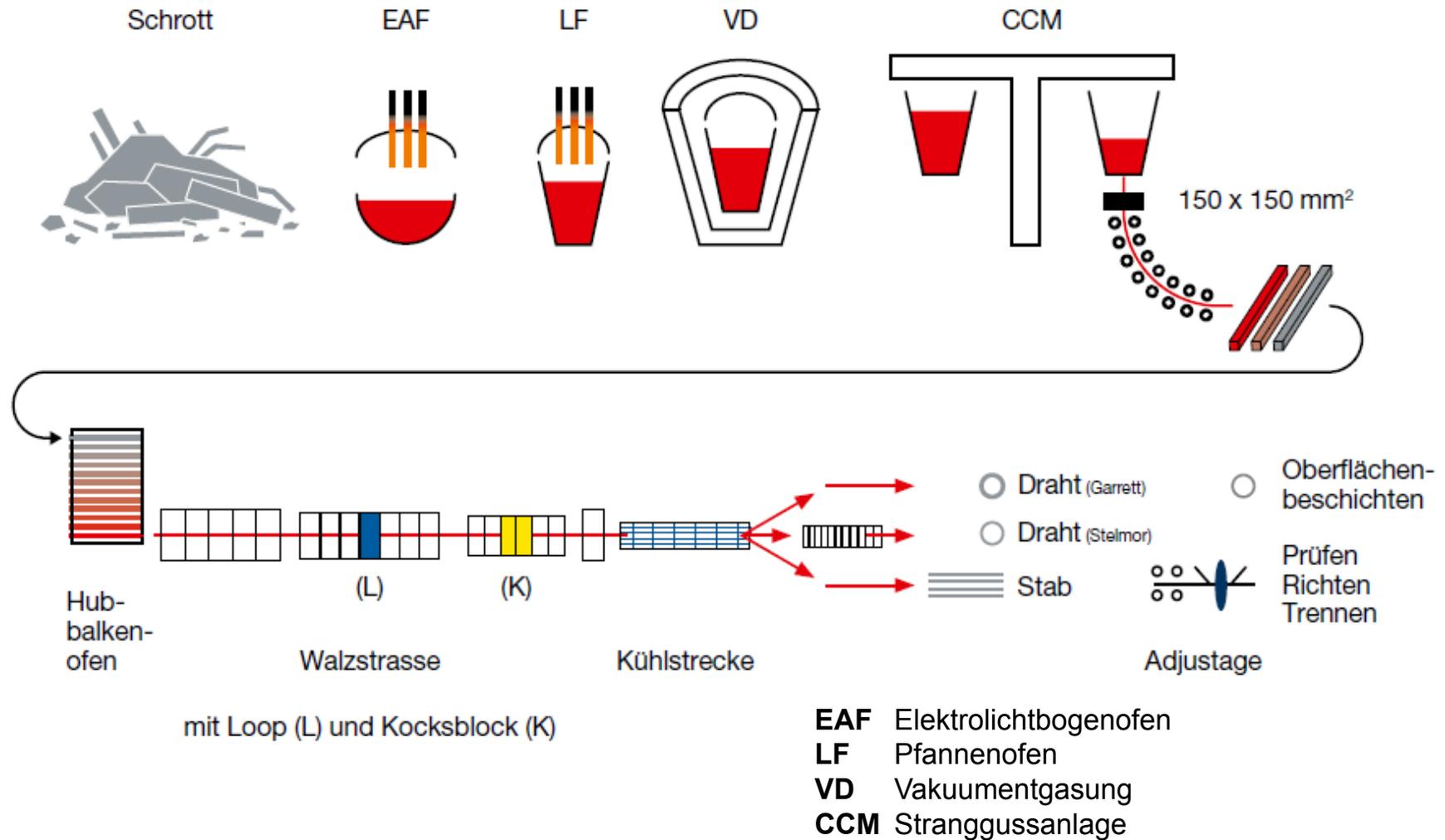
02 Produktionsprozess, Produkte und Produktivität



SWISS STEEL
STEELTEC
PANLOG



Produktionsprozess – vom Schrott zum hoch-qualitativen Spezialstahl



Selektive Investitionen in Anlagenmodernisierung sichern die Konkurrenzfähigkeit

Stahlwerk

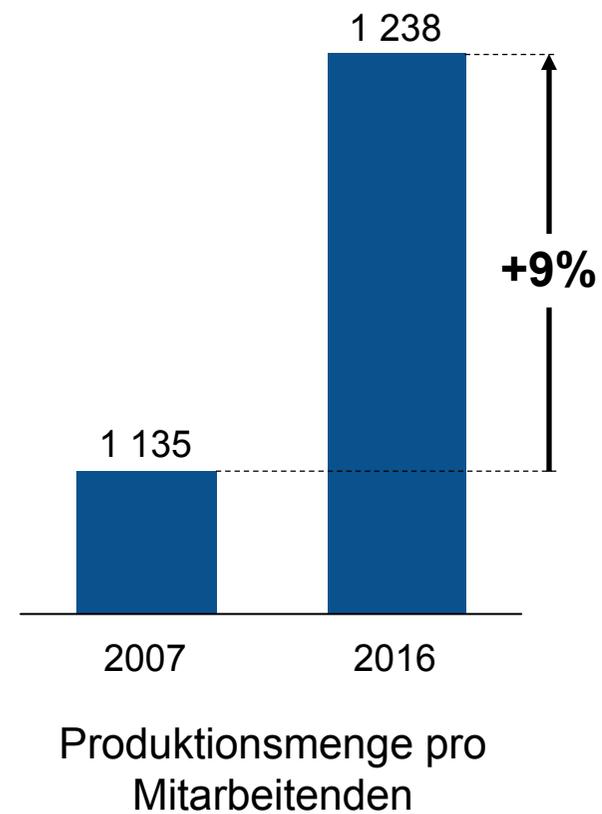
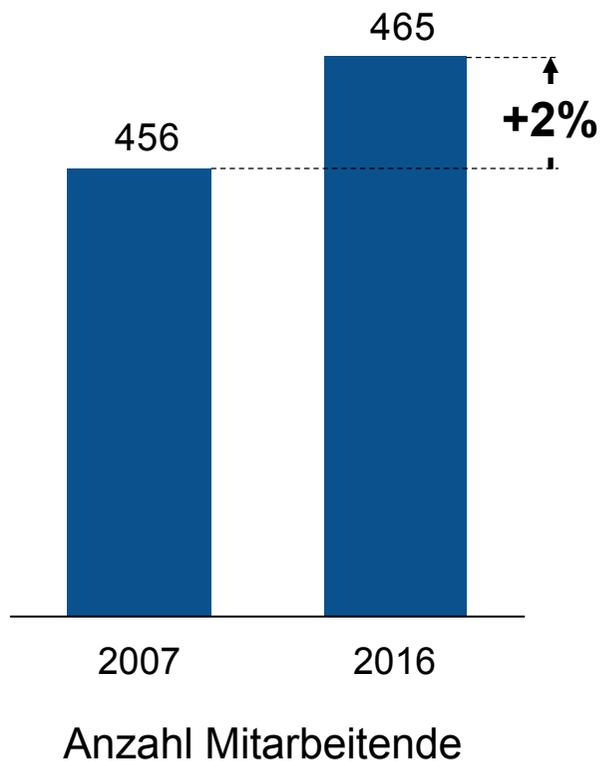
- ▶ Elektrolichtbogenofen → Inbetriebnahme 1999, Modernisierung 2013
- ▶ Pfannenofen → Inbetriebnahme 2002, Modernisierung 2015
- ▶ Vakuumentgasung → Inbetriebnahme 2005
- ▶ Stranggussanlage → Inbetriebnahme 1998, Modernisierung 2007

Warmwalzwerk

- ▶ Hubbalkenofen → Inbetriebnahme 1980, Ersatz 2019
- ▶ Walzwerk → Inbetriebnahme 1980, Modernisierung 2002
- ▶ Stelmor Linie (Draht) → Inbetriebnahme 1980, Modernisierung 2016
- ▶ Garrett Linie (BIC) → Inbetriebnahme 1980, Modernisierung 2016
- ▶ Garrett Haspeln → Inbetriebnahme 1980, Ersatz 2018
- ▶ Stabstahllinie → Inbetriebnahme 1980, Modernisierung 2015



Produktivitätszuwachs stützt Profitabilität in den letzten Jahren



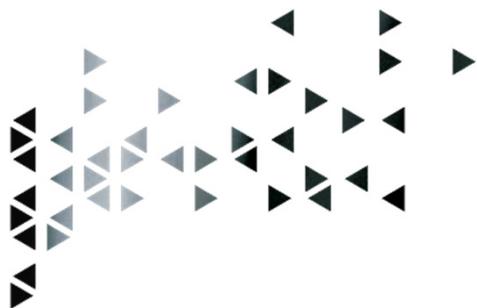
Laufende Massnahmen zur Effizienzsteigerung verbessern Profitabilität

Massnahmen zur Steigerung der Effizienz (Beispiele)

- ▶ Qualitätssteigerung beim Schrott dank intensiveren Kontakten zu Lieferanten, Verbesserung des Schrottlieferanten-Mix, verbesserte Inspektionen bei der Anlieferung
- ▶ Modell zur Optimierung des Rohmaterialeinsatzes zwecks Verbesserung des Mix pro Charge
- ▶ Verbesserung des Produktionsprozesses und Ausbringung im Stahlwerk und Walzwerk (z.B. Optimierung der eingesetzten Knüppel, Automatisierungs- und Digitalisierungskonzepte)
- ▶ Umwandlung der Schlacke aus dem EAF zu verwertbaren Materialien und damit Reduktion der Deponiekosten
- ▶ Schrittweise Einführung von Industrie 4.0 (z.B. PQA-Projekt mit Steeltec)



03 **Gemeinsam stärker – unser Beitrag zu einer starken Gruppe**



SWISS STEEL
STEELTEC
PANLOG



Gemeinsam stärker – das Produktionsnetzwerk in Emmenbrücke bietet viele Vorteile

- ▶ 1842 – Geburt der Stahlindustrie in Emmenbrücke

- ▶ 1997 – Aufteilung in drei Kompetenzzentren:
 - von Moos Stahl AG (seit 2007 Swiss Steel AG) für Spezial- und Automatenstahl
 - Steeltec AG für einzigartige Blankstahlprodukte
 - Panlog AG für Logistik

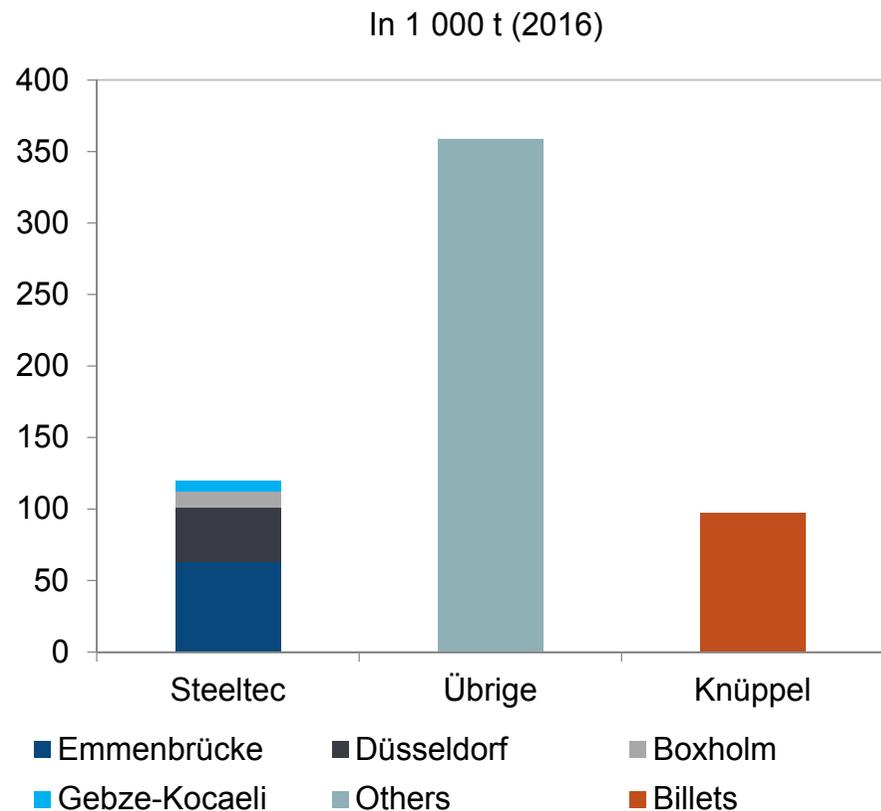
- ▶ Marktgetriebene Logik hinter der Aufteilung: viele Kunden von Swiss Steel waren Konkurrenten von Steeltec

- ▶ Existierendes „intra-company“ Netzwerk fortgeführt und gepflegt, resultierend in:
 - Fundiertes Know-how und führende Marktposition im Blankstahl
 - Synergien in der Entwicklung – kurze «time to market» für neue Produkte
 - Kostenvorteile durch geteilte Dienstleistungen
 - Kostenvorteile durch gebündelte Logistik

Steeltec Gruppe kauft 25% der gewalzten Produkte von Swiss Steel und deckt damit 55% ihres Bedarfs

Steeltec Standorte:

- ▶ **Emmenbrücke (CH)**
>75% ETG®/HSX®
- ▶ **Düsseldorf (DE)**
>80% Pb-haltiger Automatenstahl
- ▶ **Boxholm (SWE)**
Pb-haltiger Automatenstahl, Karbonstähle
- ▶ **Gebze-Kocaeli (TR)**
Karbonstähle, Pb-haltige Automatenstähle



04 Strategischer Aktionsplan 2017–2024

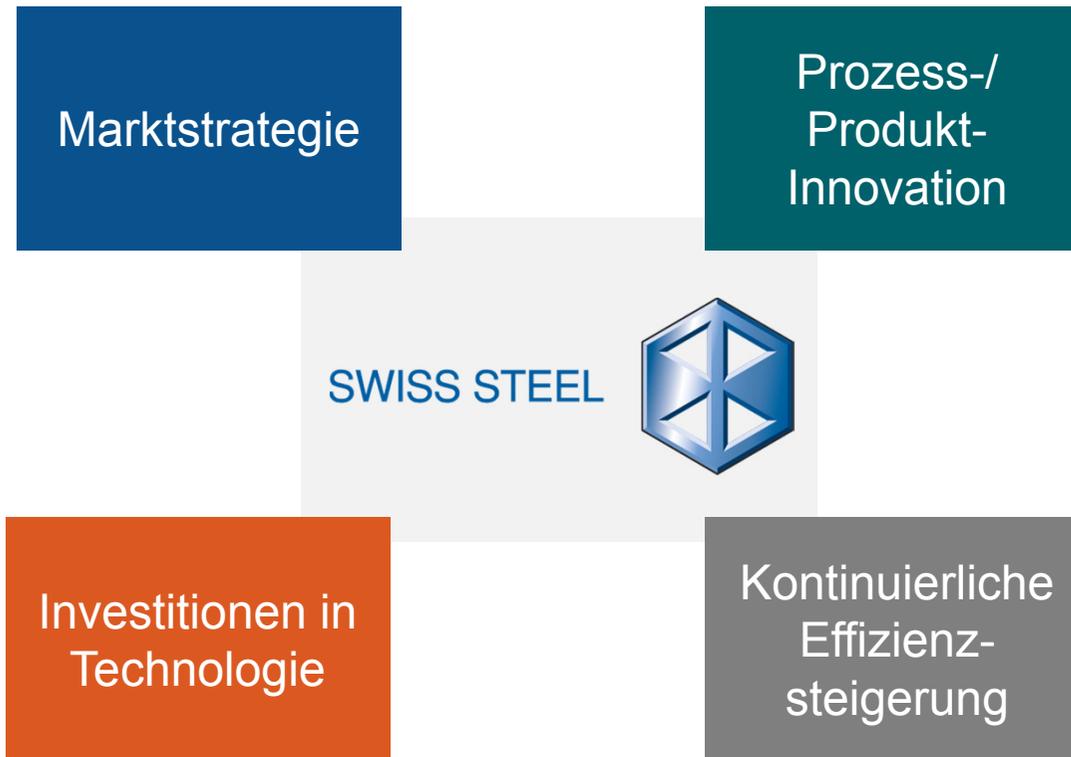


Strategische Prüfung offenbarte Handlungsbedarf

- ▶ Wichtigste Wettbewerber sind Hersteller aus Westeuropa
- ▶ Wettbewerber: kürzlich erfolgte oder laufende, signifikante Investitionen, hauptsächlich abzielend auf Steigerung von Qualität und Produktivität
- ▶ Kunden: kürzlich erfolgte oder laufende Investitionen in neue Produktionskapazitäten und Testanlagen auf dem neuesten Stand der Technik
- ➔ **Schlussfolgerung: bezüglich der Entwicklung des Europäischen Stahlmarkts herrscht Optimismus vor**
- ▶ Swiss Steel ist gut positioniert – Schlüsselspieler in den meisten ihrer Märkte in Westeuropa
- ▶ Alleinstellungsmerkmale Swiss Steel: Schnelligkeit, Flexibilität und Zuverlässigkeit
- ▶ Aber: **Swiss Steel muss auf Investitionsoffensive von Wettbewerbern und Kunden reagieren**

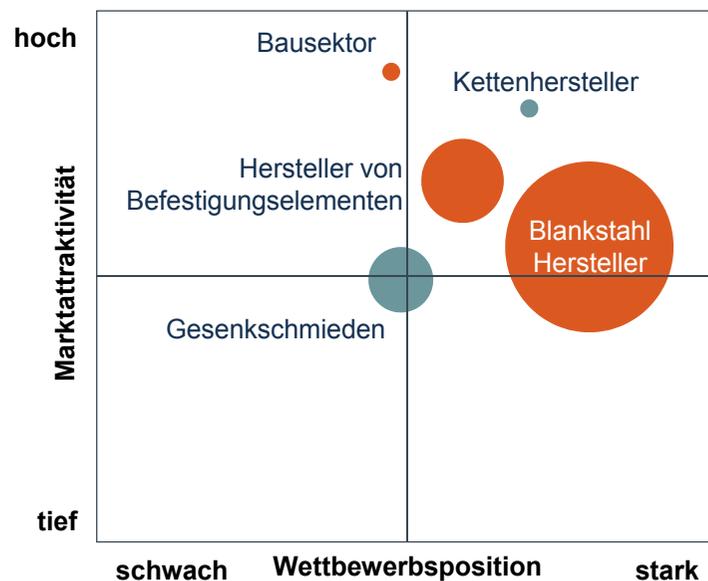


Strategische Eckpfeiler stärken die Wettbewerbsfähigkeit von Swiss Steel in der Zukunft



Hersteller von Blankstahl und Befestigungselementen bleiben Schlüsselkunden – Opportunitäten in der Bauindustrie

Strategische Positionierung



Anm.: Grösse des Kreises ist proportional zum Umsatz in EUR im Durchschnitt der Jahre 2015–2016 (indikativ)

Marktstrategie

▶ Blankstahlhersteller

- Sichern der Schlüsselposition im Markt für Automatenstahl (Nr. 1 in Italien)
- Unterstützung von Steeltec's starker Wettbewerbsposition durch Optimierung von Rohmaterialien für ETG[®]/HSX[®], Entwicklung neuer Güten
- Entwicklung & Markteinführung von bleifreien Automatenstählen

▶ Produzenten von Befestigungselementen

- Steigerung Marktanteil bei den Standardprodukten (hauptsächlich IT/DE)
- Entwicklung von Produkten, welche den Kunden Kostenvorteile bringen (z.B. keine Wärmebehandlung)

▶ Kettenproduzenten

- Halten Schlüsselposition bei Herstellern von qualitativ hochwertigen Ketten (DE, A and CH)

▶ Gesenkschmieden

- Halten der starken Marktposition in Frankreich

▶ Bausektor

- Steigerung Verkäufe der Nischenprodukten GEWI, Top12, Top700

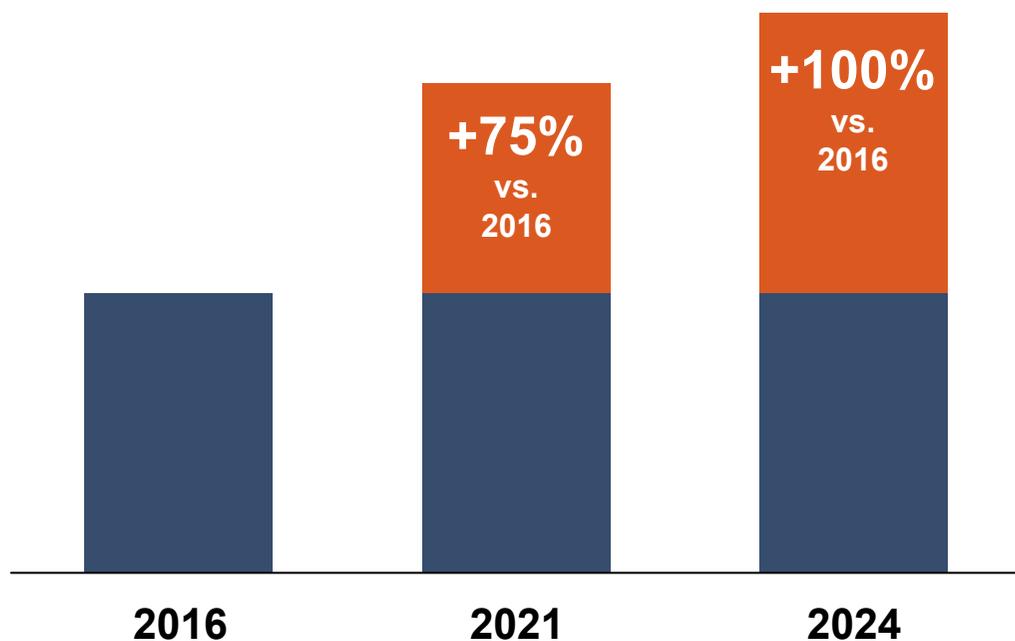


Wettbewerbsfähigkeit über 2020 hinaus gesichert mit neuem Hubbalkenofen

- ▶ Produktivitätssteigerung um 8%
- ▶ Qualitätsverbesserung:
Reduktion der Kundenreklamationen und interner Ausfälle um 25% resp. 24%
- ▶ Kostenreduktion:
Gasverbrauch um 15% reduziert
- ▶ Verbesserung Kunden- und Produktmix –
Höheres Spulengewicht oder verbesserte Qualität – 15 000 t/a
- ▶ Strategische Option: Reduktion Knüppelverkäufe zugunsten von gewalzten Materialien
→ reduziertes Risiko des Verlusts der Vollausslastung des Stahlwerks



Verdoppelung EBITDA bis 2024: Effizienzgewinne und neuer Hubbalkenofen als wichtigste Treiber

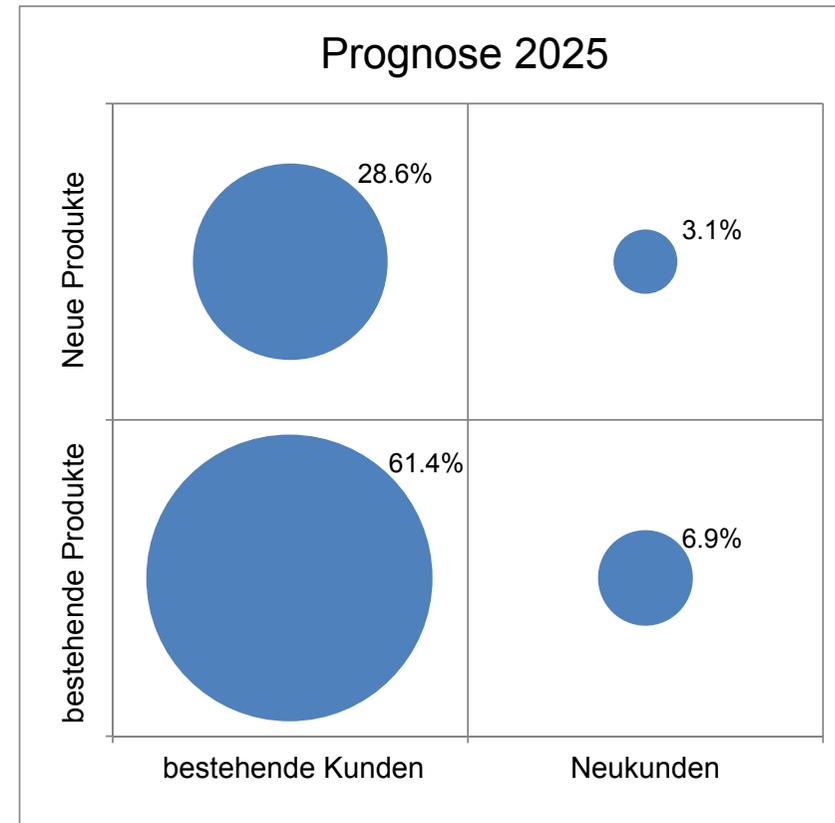
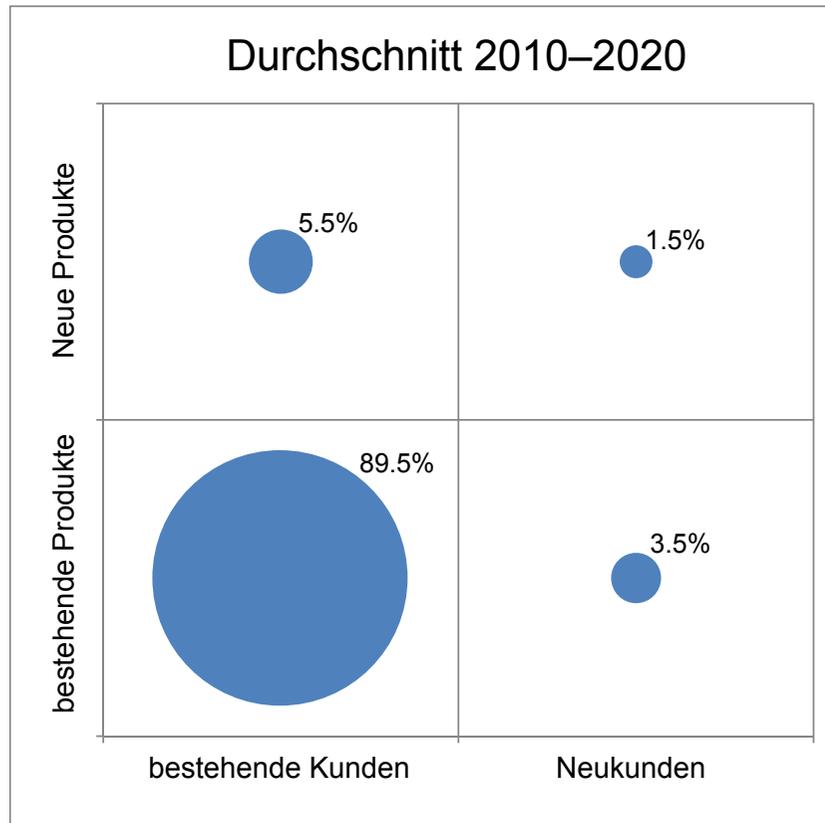


EBITDA 2016 = 100

- ▶ Effizienzsteigerungen
- ▶ Hubbalkenofen
- ▶ Verbesserung von Kunden- und Produktemix
- ▶ Brandneue Produkte dank Fokus auf Innovationen



Hubbalkenofen und strategische Prozessinnovationen verändern das Portfolio



Kreisgrösse = EBITDA in CHF, adjustiert um Lizenzgebühren

05 Wertbeitrag des Umweltschutzes, Schlüsselposition in der Recyclingkette



Signifikante Investitionen in den Umweltschutz – CHF 60 Millionen in den letzten 10 Jahren



Filtersystem Hallenabsaugung im Stahlwerk (CHF 4,6 Mio.)



Lärmschutzwand (CHF 1,3 Mio.)



Filtersystem im Walzwerk (CHF 9,2 Mio.)



Kühlwassersystem/
Wassermanagement
(CHF 1,1 Mio.)

Swiss Steel als Recycler der Nation



1,5 Mio. Tonnen Schrott



Autoshredder



Automobile



Knüppel



Walzdraht

Gemeinsam Stärker – Swiss Steel





Capital Markets & Media Day

Gerd Münch, CEO Steeltec Group



SWISS STEEL
STEELTEC
PANLOG



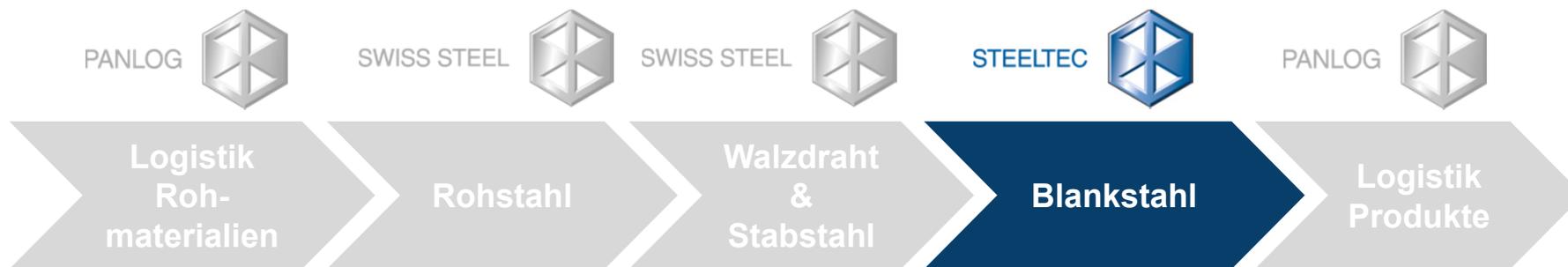
04 Swiss Steel, Steeltec & Panlog – Gemeinsam stärker



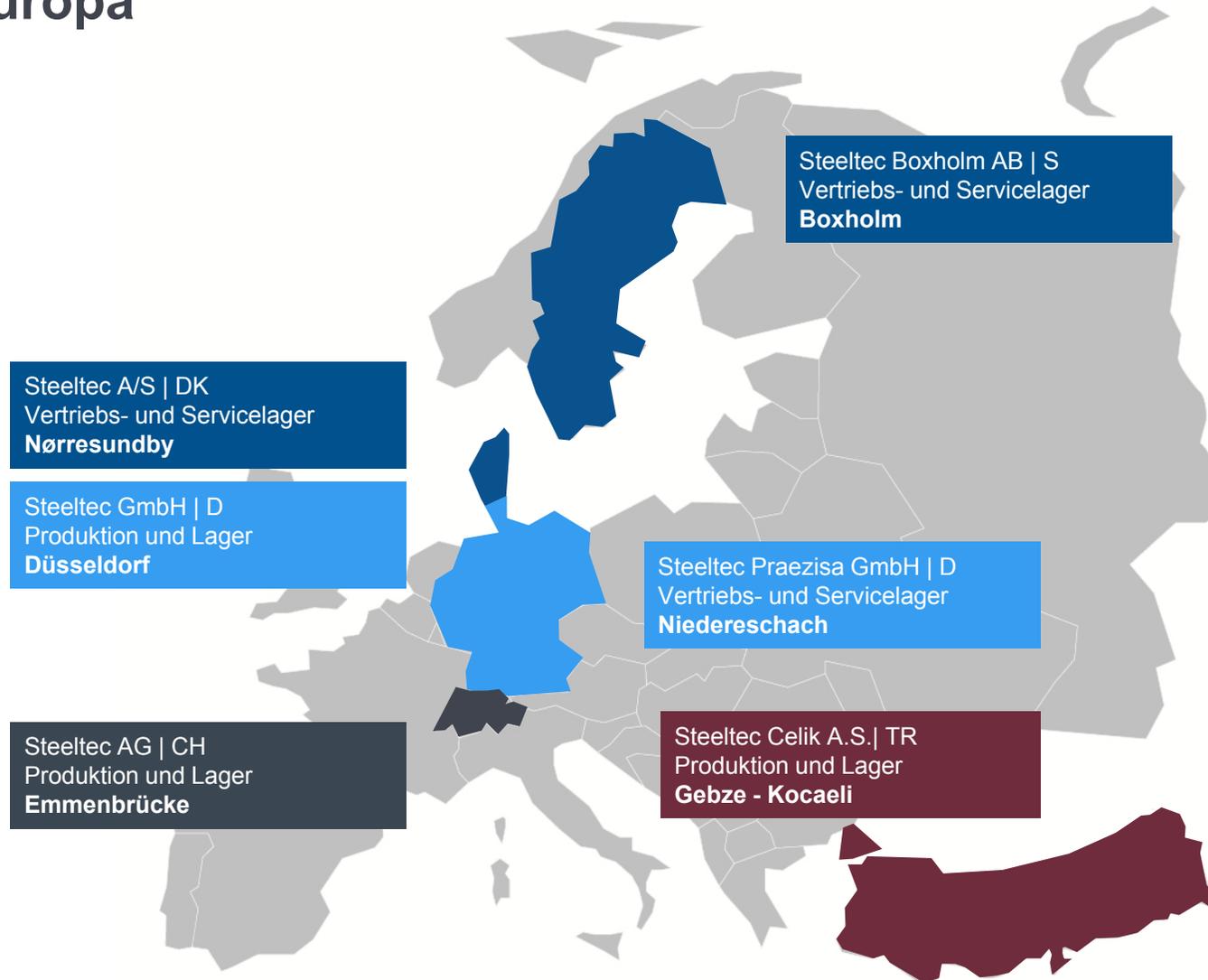
SWISS STEEL
STEELTEC
PANLOG



Gemeinsam stärker – Steeltec Group



Steeltec Group – der führende Hersteller von Blankstahl in Europa



Vision & Mission – Wir machen das, was wir am Besten können



- ▶ „Premium“-Anbieter und anerkannter Entwicklungspartner entlang der Automobil-Wertschöpfungskette
- ▶ Technologieführer im Bereich hoch-feste Spezialstähle – Stahl für technisch anspruchsvolle Teile

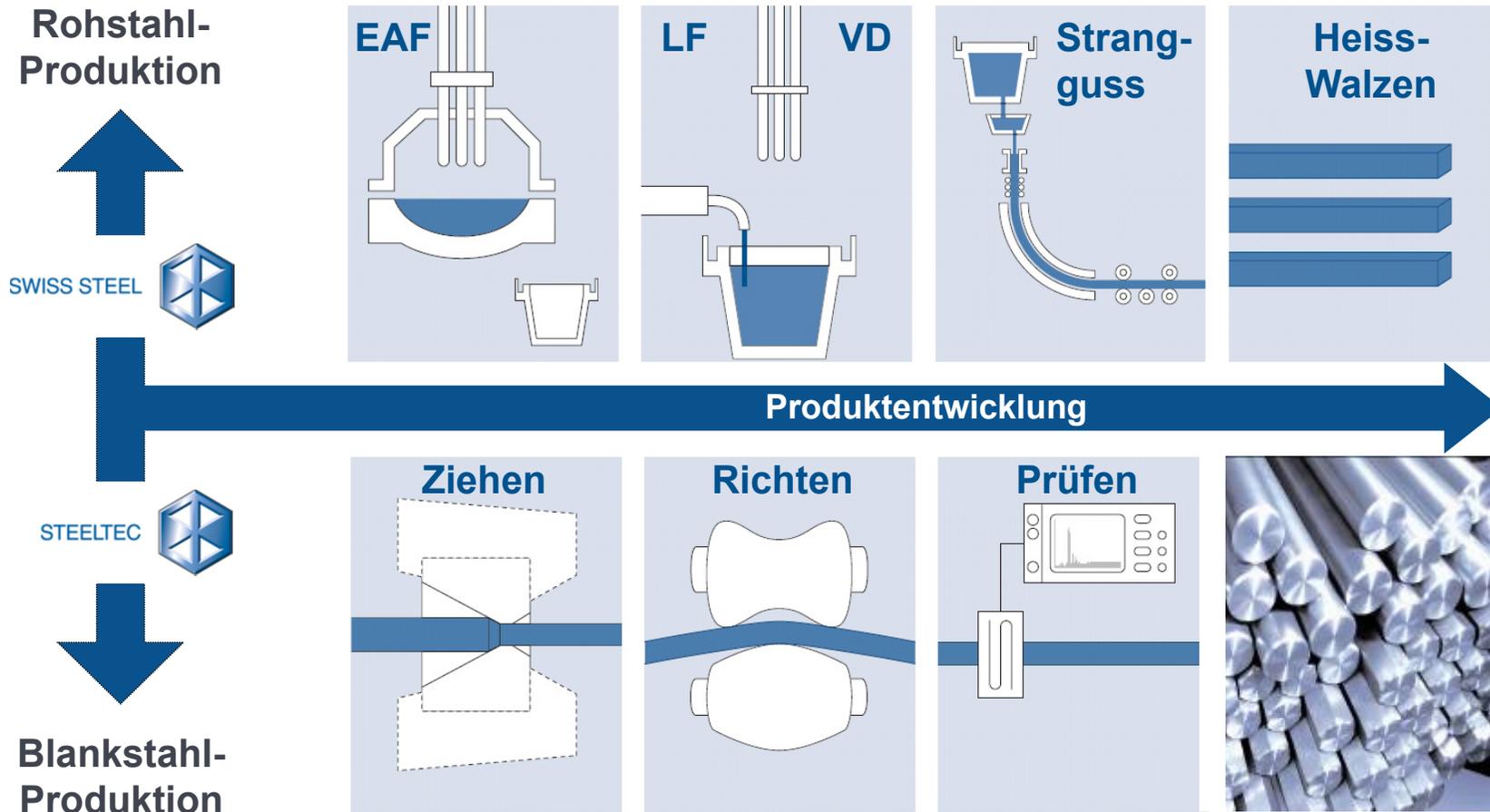


Schneckenwelle, Getriebegehäuse



Einspritzdüse für Common-Rail-Dieselmotoren

Gemeinsam stärker – Integrierte Produkt- und Prozessentwicklung zwischen Swiss Steel und Steeltec



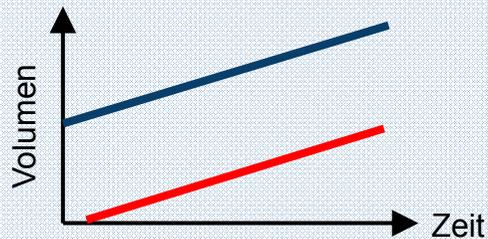
EAF = Elektrolichtbogenofen LF = Pfannenofen VD = Vakuumentgasung

Spezialisierung und erstklassige Produkte als Wettbewerbsvorteile

1

Wachstum bei den profitablen hochfesten Spezialstählen & Innovationen

Total hoch-feste Stähle

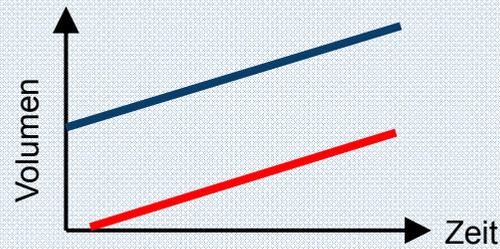


davon HSX®

2

Standardprodukte werden mit profitablen Speziallösungen ersetzt

Standardprodukte

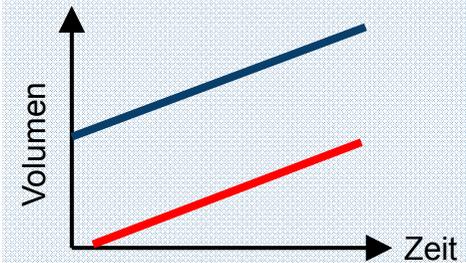


davon Swiss Cut

3

Insourcing erhöht Profitabilität

Gesamtproduktion Steeltec



Eigendeckung in der Gruppe durch Swiss Steel



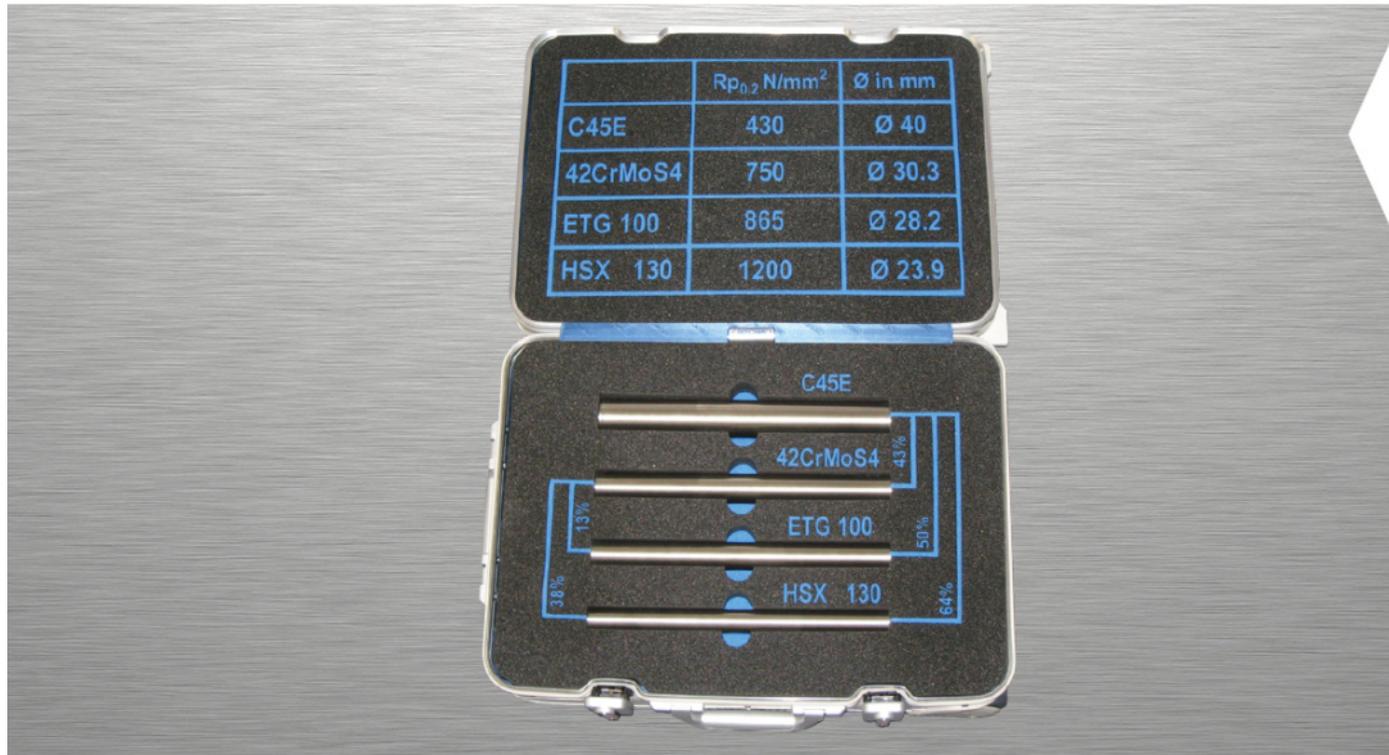
Produkte mit hoher Wertschöpfung – wofür stehen ETG® und HSX®?

- ▶ ETG® und HSX® sind in ganz Europa etablierte Markennamen für hochfeste Spezialstähle von Steeltec
- ▶ Spezialstähle werden mittels eigens dafür entwickelter Prozesse hergestellt
- ▶ Hohe Kompetenz in den Material- und Schneideprozessen
- ▶ Hohe Zugfestigkeit in gezogenem Zustand
- ▶ Herausragende Zerspanbarkeit (z.B. Drehen, Fräsen, Bohren)
- ▶ Hohe Prozessfähigkeit

➔ **ETG® und HSX® = höherer Kundennutzen**



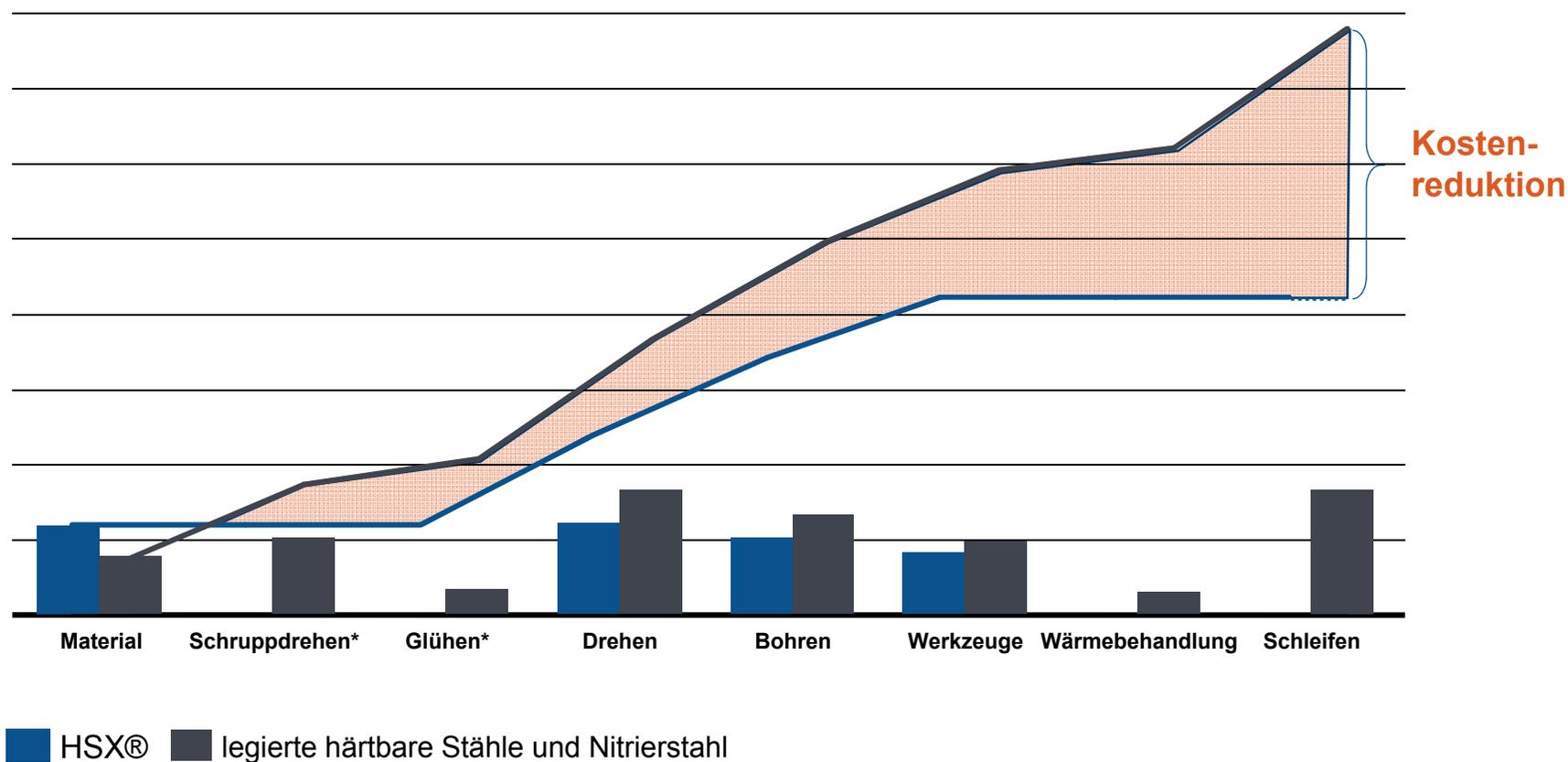
Kundennutzen – Gewichtsreduktion im Vergleich zu herkömmlichen Stählen



Gewichtsreduktion

Kundennutzen – Kostenreduktion im Vergleich zu herkömmlichen Stählen

Strukturierter Kostenvergleich: HSX® gegenüber legierten härtbaren Stählen und Nitrierstahl



* für Teile, bei denen ein Verzug kritisch ist



Von Steeltec bediente Industriesegmente



Automobilindustrie

60%



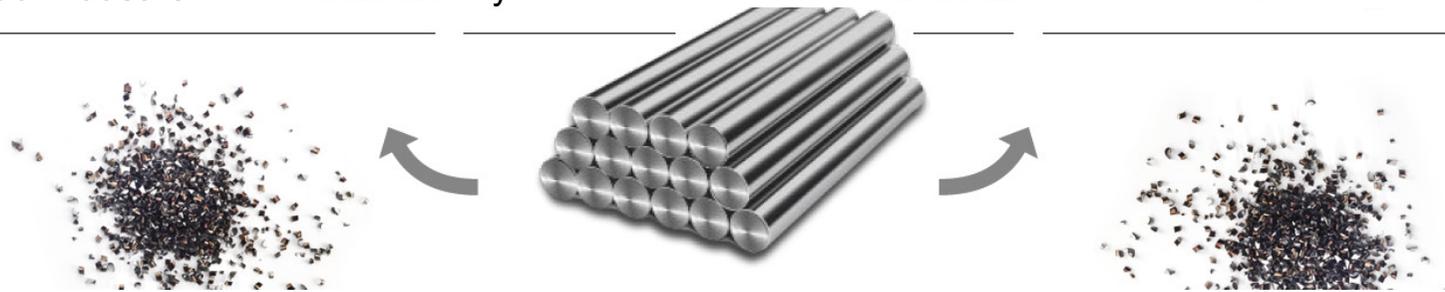
Hydraulik

30%



Maschinenbau

10%



Anwendungsbeispiele aus der Automobilindustrie

Sitzverstellung
Mehr Komfort bei
geringerem Gewicht
des Sitzes

Gurtsystem
Höhere Sicherheit
dank optimierter
Komponenten

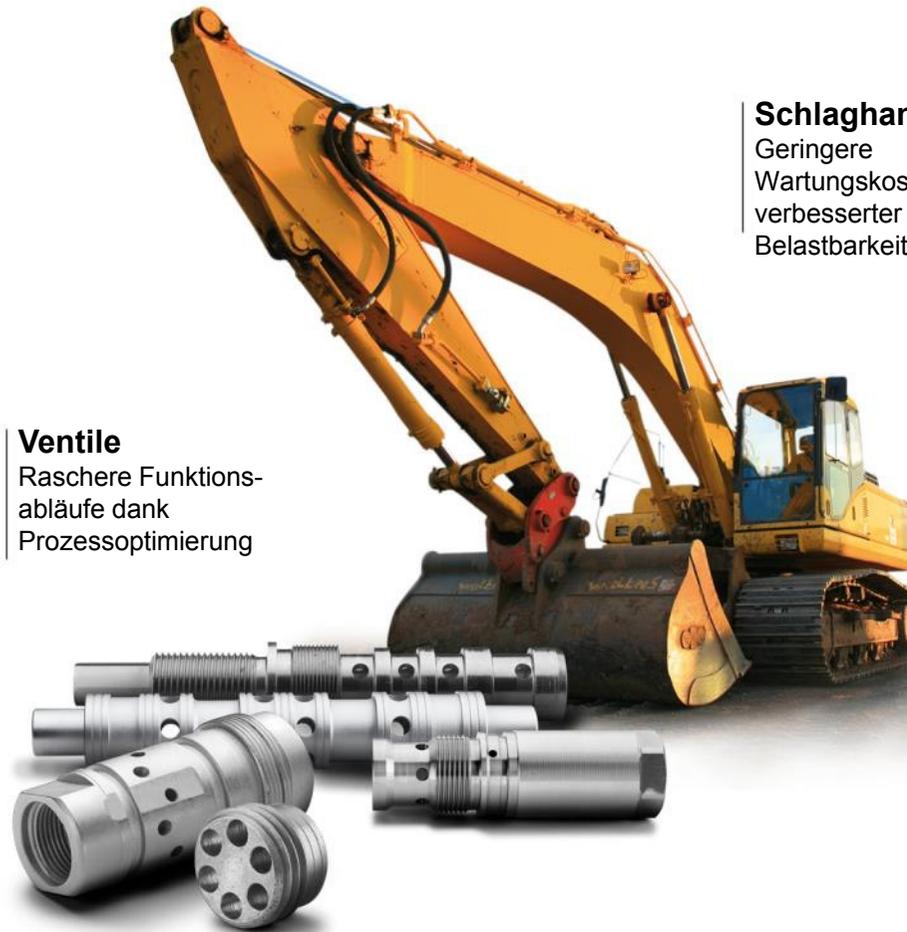
Injektoren
Höhere Effizienz
dank grösserem
Einspritzdruck



Turbolader
Geringerer Treibstoffverbrauch bei
gleichzeitig höherer Leistung



Anwendungsbeispiele aus der Hydraulik



Schlaghammer

Geringere
Wartungskosten dank
verbesserter
Belastbarkeit

Kupplung

Schneller dank
höherem Druck

Ventile

Raschere Funktions-
abläufe dank
Prozessoptimierung

Verbindungselemente

Höhere Produktivität dank
gesteigerter Haltbarkeit

Rexroth
Bosch Group

L
THE LINDE GROUP

HAWE
HYDRAULIK

HILITE
HYDRAULIC SYSTEMS

EATON
Powering Business Worldwide

BUCHER
HYDRAULICS

Parker



Anwendungsbeispiele aus dem Maschinenbau



Schneidewerkzeug

Geringere Kosten bei höherer Festigkeit

Dokumentenschredder

Exakt auf das Bedürfnis von mehr Datensicherheit zugeschnitten

Bohren

Weniger Schritte, schneller zum Ziel

Getriebewelle

Hohe Konturgenauigkeit, hohe Festigkeit

FESTOOL

NOVUS

cerlikon

KRUG+PRIESTER

metabo

STIHL

ABB

DAHLE

IDEAL



HSM

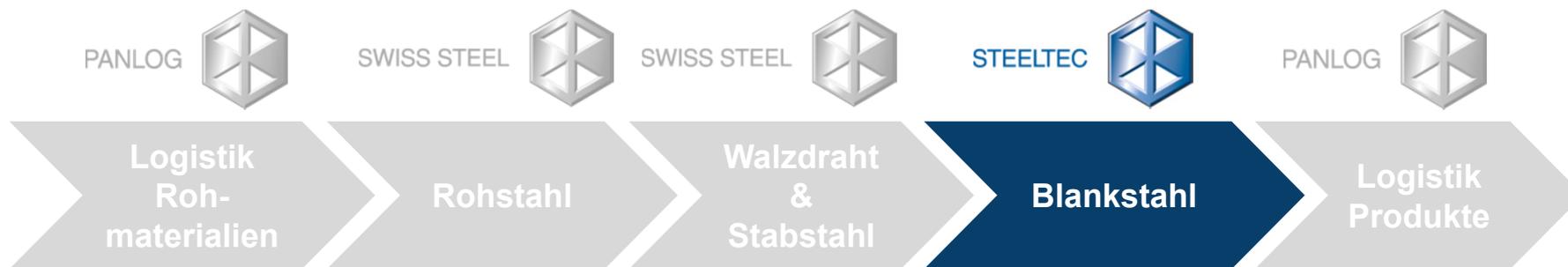
BOSCH

GEZE

HILTI



Gemeinsam stärker – Steeltec Group





Capital Markets & Media Day 2017

Peter Klarer, CEO Panlog



SWISS STEEL
STEELTEC
PANLOG



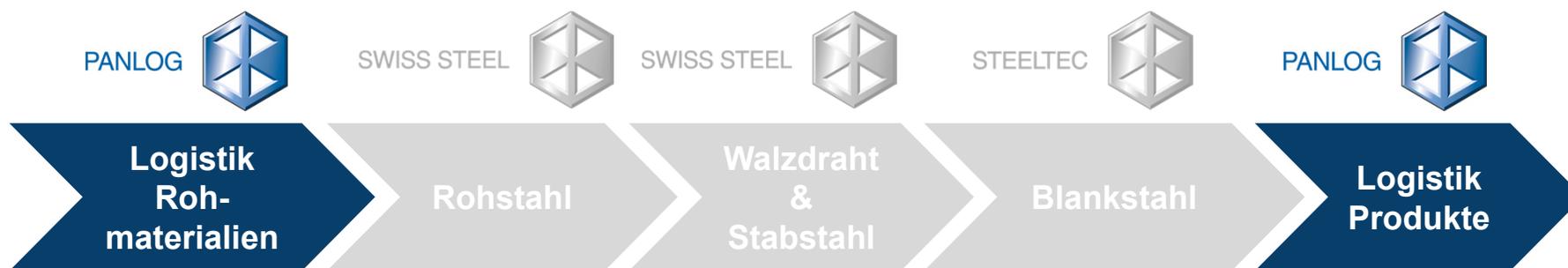
04 Swiss Steel, Steeltec & Panlog – Gemeinsam stärker



SWISS STEEL
STEELTEC
PANLOG



Gemeinsam stärker – Panlog

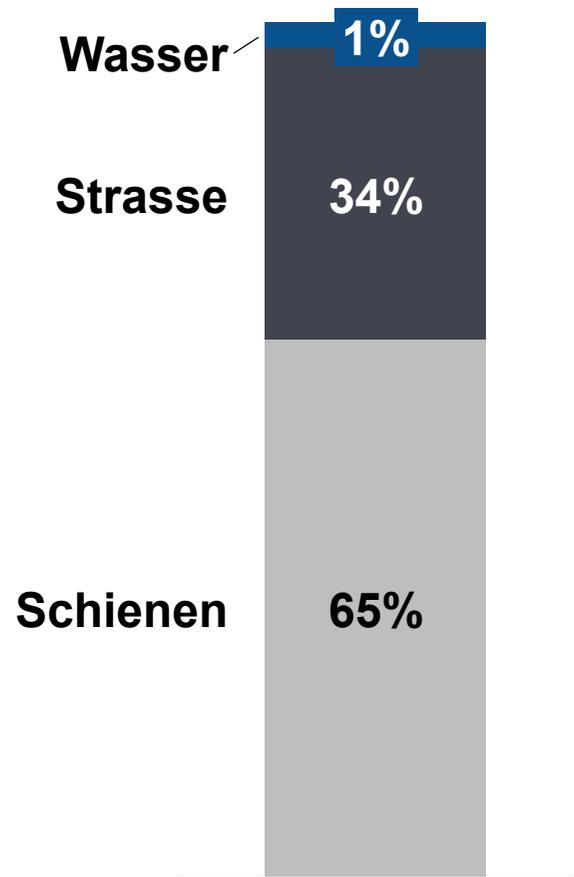


Panlog – Profis der Stahllogistik

- ▶ **Angebot** – qualitativ hochstehende Dienstleistungen für Industrie- und Handelsunternehmen der Stahlindustrie
- ▶ **Bereiche** – Beschaffungs-, interne Werks-, Lager- und Distributionslogistik
- ▶ **Kernkompetenzen** – Organisation und Durchführung von Transporten auf Schiene, Strasse und dem Wasserweg, vorwiegend auf europäischen Hauptverkehrsachsen



Zwei Drittel des Transportvolumens auf Schienen



Effiziente Logistik – Panlog's Transport Kapazitäten



3 Lokomotiven

1 Roboter

44 Bahnwagen

18 km Gleislänge auf Werkplatz

26 Manuelle Weichen

26 Elektrische Weichen

1 Lokomotiv-Werkstatt

4 Sattelschlepper

4 Anhängerzüge

1 Dreiachs Motorwagen

3 Zweiachs Motorwagen

1 Lieferwagen

**1 Welaki (Wechselbehälter-
Lade-Kipper)**

- ▶ **Keine eigenen Schiffe**
- ▶ **Schiffskapazitäten werden angemietet**

Hauptmärkte Schweiz und Nachbarländer

Transport- anteile	Bahn (65%) 643 Mt/a	Strasse (34%) 333 Mt/a	Wasser (< 1%) 4 Mt/a
	Schrotteingang 30% Versand 5%	16 %	
	15%	41%	50%
	34%	15%	
		12%	50%
	1%		
	Import Schrott 15%	16%	

Gemeinsam stärker – ein Kernelement für kompetitive und effiziente Transportlogistik für Swiss Steel und Steeltec

Schiene

- ▶ 7 Ganzzüge/Woche Italien
- ▶ je 2 Ein- und Ausgangszüge in Emmenbrücke
- ▶ Bewirtschaftung Bahnhof Emmenbrücke i.A. SBB Cargo
- ▶ Bahnbetrieb auf dem Areal 2–4 Schichten / 7 Tage pro Woche



Strasse

- ▶ Ø 50 LKW Ladungen pro Tag ab Swiss Steel
- ▶ Ø 15 LKW Ladungen pro Tag ab Steeltec

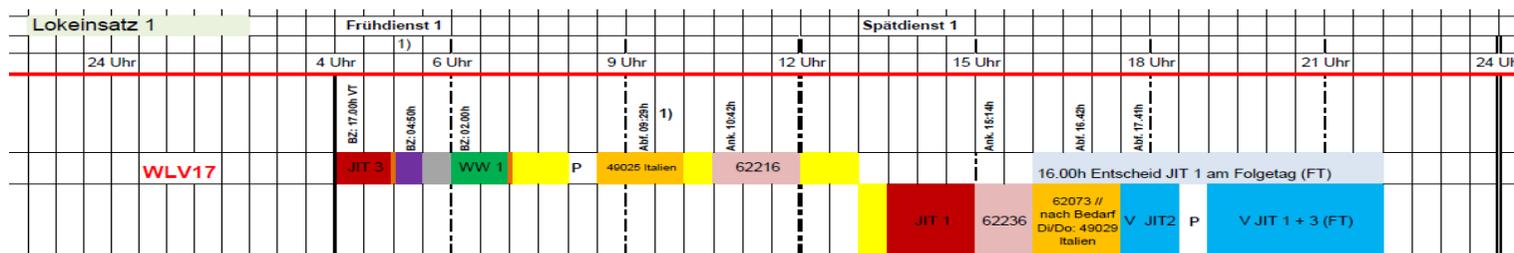


Gemeinsam stärker – Effizienzgewinne der letzten Jahre stärken Profitabilität der Gruppe

- ▶ Bewirtschaftung der Bahnwagen – 90% der Eisenbahnwagen werden genutzt für die Wiederbeladung
 - Reduktion der Standgeldkosten für Bahnwagen
 - Keine zusätzlichen Mietkosten für Wagenmaterial

- ▶ Dienstleisterportfolio: Ausschreibung der Transportleistungen
 - Dienstleisterportfolio konnte optimiert werden – für sämtliche Destinationen zwei bis max. drei Anbieter

- ▶ Einführung des Zeitfenstermanagements bei der Bahnproduktion – eine Lokomotive weniger im Einsatz



Zusammenfassung: Gemeinsam stärker – Emmenbrücke Netzwerk funktioniert



MANAGEMENT DES NETZWERKS FÜR

Kosten-effizienz **Kosten-effizienz Technologie** **Kosten-effizienz Technologie** **Technologie Innovation** **Kosten-effizienz**



Capital Markets & Media Day 2017

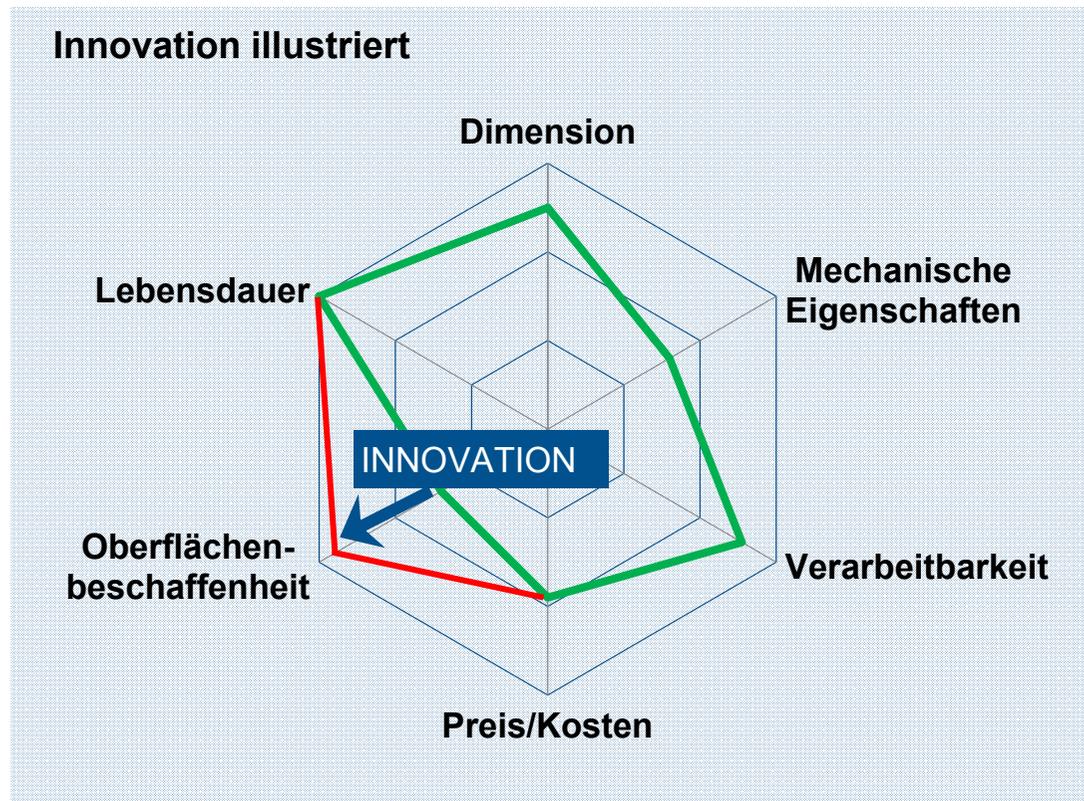
Joachim Graefe, VP Technical Development & Program Office



05 Innovation & Technologie – Wesentliche Elemente für langfristigen Erfolg



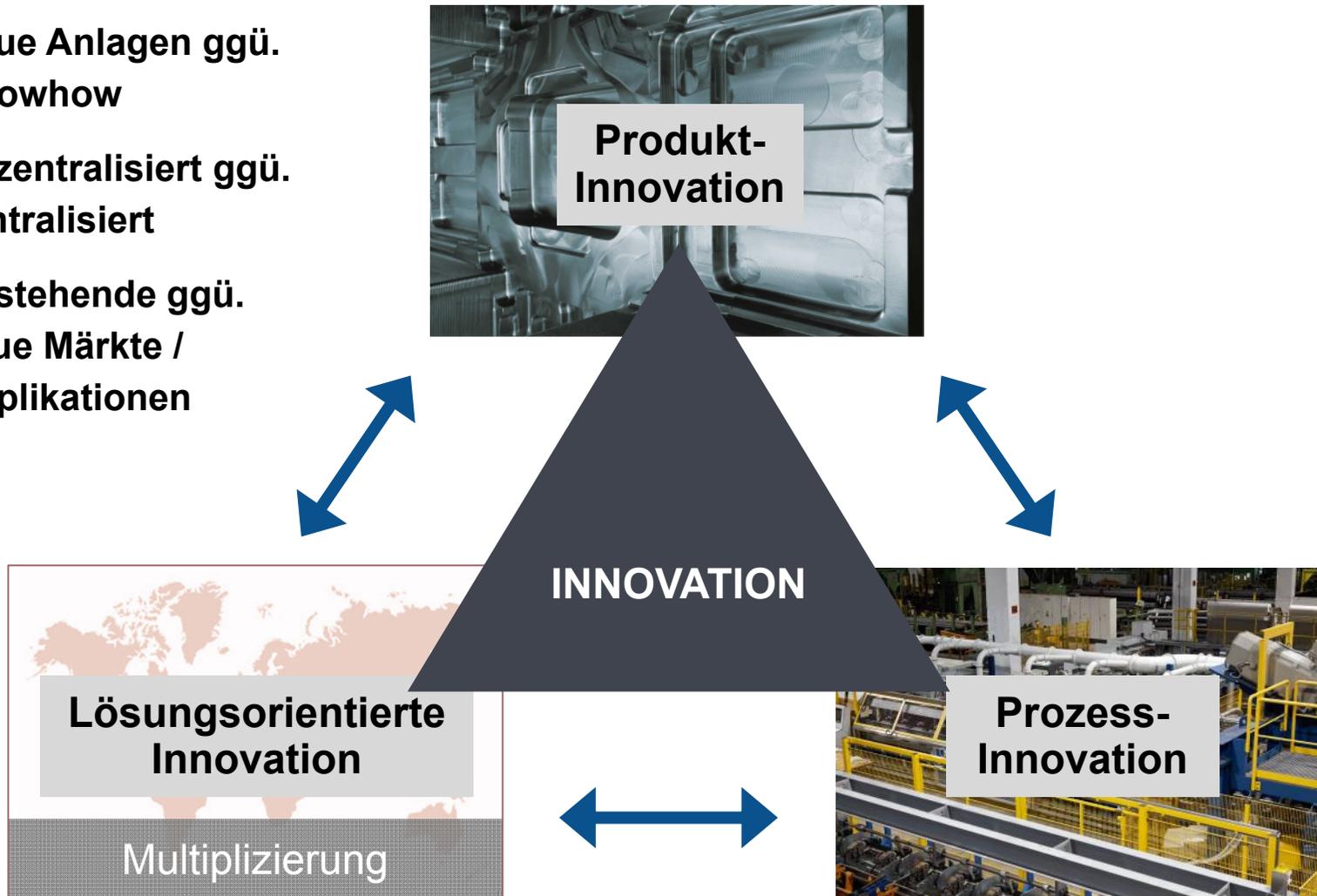
Der Zusatznutzen des Kunden steht im Zentrum der Innovation



Holistischer Ansatz für zukünftige Innovations-KPI: Analyse neue Stähle wird Erstarrungsprozesse, thermo-mechanische Behandlung, Kaltumformung und Logistik umfassen

Innovationstruktur bildet die Basis für zukünftiges Wachstum

- ▶ Neue Anlagen ggü. Knowhow
- ▶ Dezentralisiert ggü. zentralisiert
- ▶ Bestehende ggü. neue Märkte / Applikationen



Achsen der Innovation erfordern unterschiedliche Zeitspannen und Ressourcen

Produkte / Dienstleistungen neu bestehend	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Edelbaustahl – Bainitische Stähle; Stahlblöcke bis zu 130 Tonnen ▶ RSH-Stahl – Stähle für Turbolader / Einspritzung; frac blocks, Magnadur 509 für Öl & Gas; UGIMA3®, Duplex Bewehrungsstahl (TRIP) ▶ Werkzeugstahl – Formenstahl CoreBloc®-Legierung, ESR/VAR, MD®-Xtra, MLQ®-Xtra; Supercool 1.2383 ; 1.2626 für Halbwarmschmieden 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Additive Fertigung – Pulvermetallurgie; Pulvermetallurgische Werkzeugstähle; 3D-Drucken ▶ XTP-Technologie ▶ Thermische Trennelemente Duplexstahl ▶ Eisenfreie Profile für Luftfahrt ▶ Aludur aushärtbarer Leichtbau-Stahl ▶ Optidur 6315 höchste Festigkeit, Mn-martensitaushärtende Stähle
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Steigerung Marktanteile durch Qualität und Dienstleistungen ▶ Wachstum von Dienstleistungen mit Mehrwert Zerspanung, Zuschneiden auf kurze Längen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wachstum über Sales & Services-Netzwerk ▶ Edelbaustahl – Kugellager ▶ RSH-Stahl – Schiffswellen; Raumfahrt; umgeschmolzener Stahl; medizinische Produkte 1.4472; Stahl für Ventile; Bewehrungsstäbe ▶ Werkzeugstahl – Kaltgewalzte Stähle, Thermodur E40K
	bestehend	neu
	Märkte / Kunden	

Wesentliche Kriterien des Innovationsprozesses

Investitionen und F&E-Ausgaben:

- ▶ EUR 15 Mio. bis 20 Mio. Investitionen im Jahr für Produkt- und Prozessinnovationen
- ▶ EUR 9 Mio. F&E Ausgaben

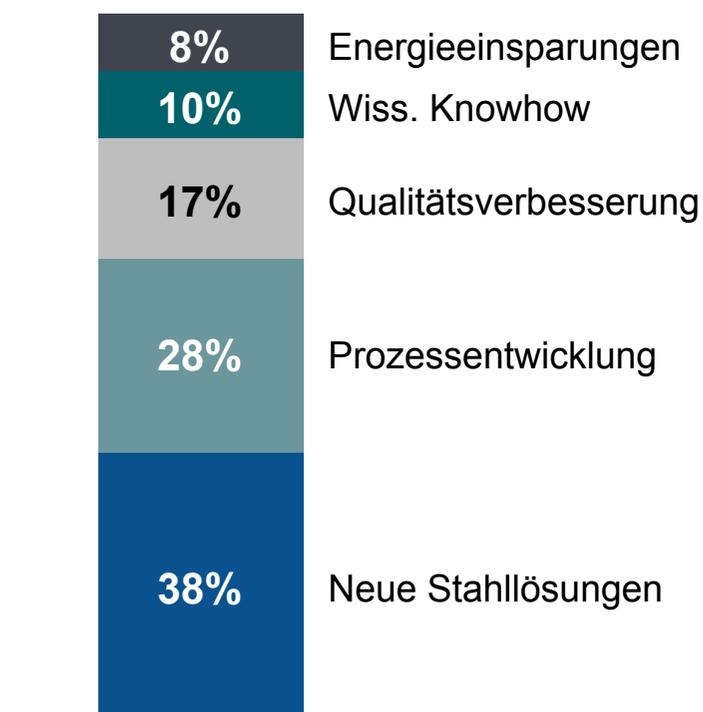
Nicht gemessen/inkludiert:

z.B. Ausgabe für Versuche mit Kunden, Erhöhung des Marktanteils über Qualitätssteigerung oder zusätzliche wertsteigernde Dienstleistungen

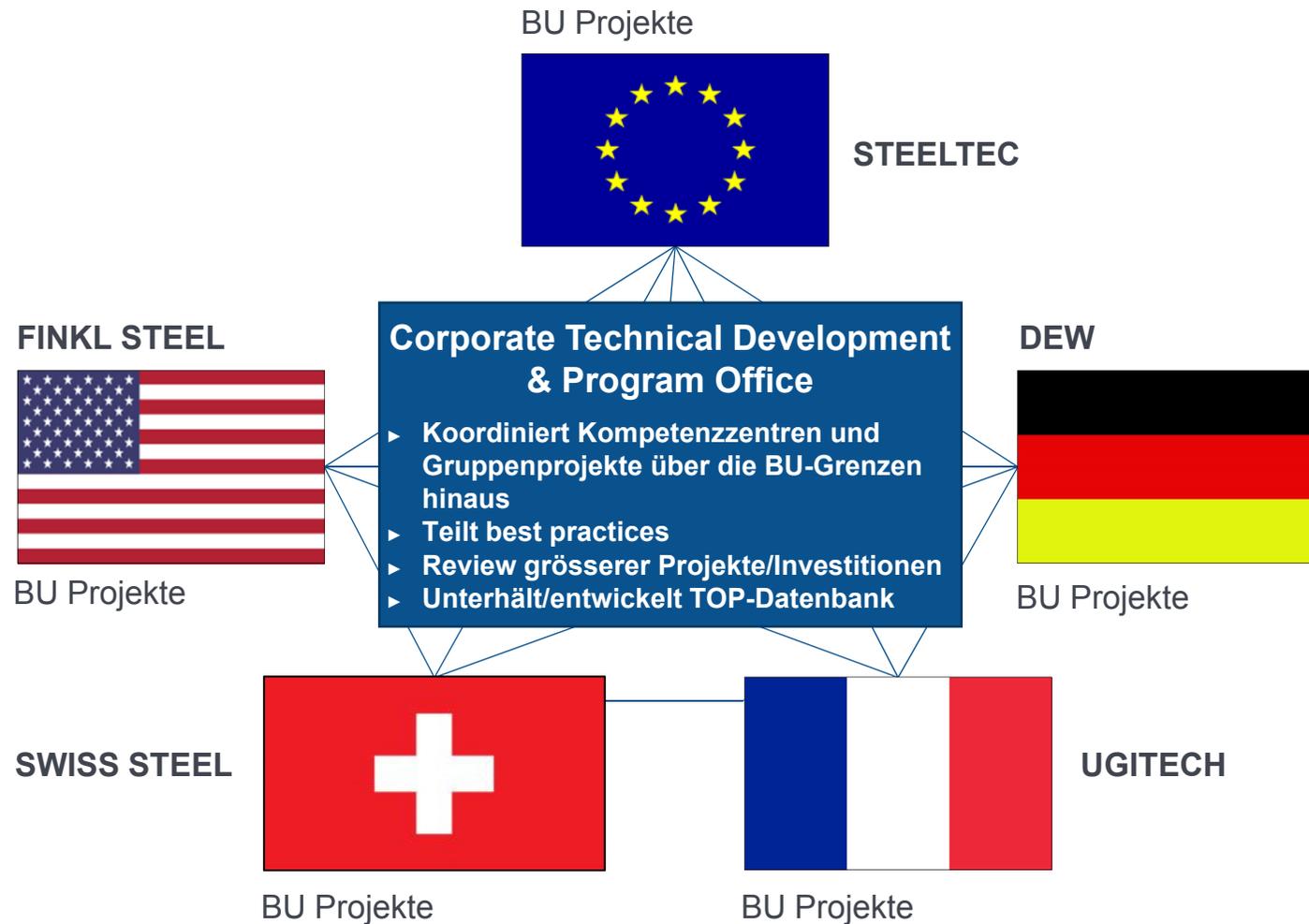
Innovationskennzahlen – Analyse neuer Stahl:

12–18% von Umsatz und EBITDA (2014–16) sind weniger als 6 Jahre alt

Aufteilung der F&E Ausgaben



Dezentralisiert aber global koordiniert – Ansatz für Technologie & Innovation erlaubt maximale Flexibilität



Kompetenzzentren als Katalysator für Innovation auf der Gruppenebene

- ▶ Gruppenweite Integration von Experten
- ▶ Physische Meetings zweimal pro Jahr – Ideenaustausch
- ▶ 85 Mitarbeiter mit Zugang zu «Technical Online Portal» (TOP), Anzahl steigend

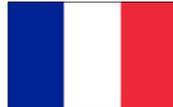
Business Unit Kompetenzzentrum	DEW	Finkl Steel	Steeltec	Swiss Steel	Ugitech
Edelbaustahl	■	■	■	■	■
RSH-Stahl	■	■	■	■	■
Werkzeugstahl	■	■	■	■	■
Technologie	■	■	■	■	■







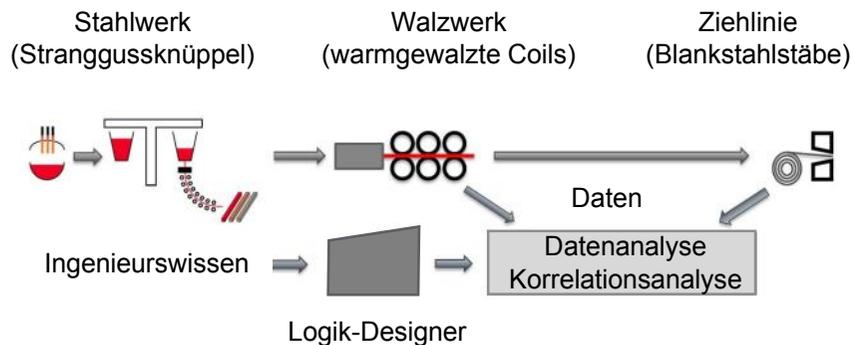




Gruppenprojekte zum Heben von Synergien innerhalb der Gruppe

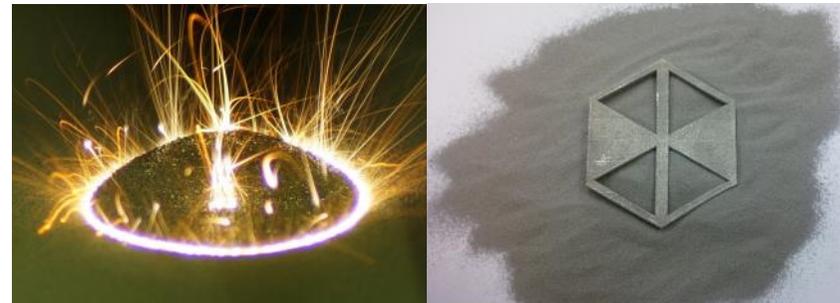
Industrie 4.0 – Predictive Quality Analyse

Erste Installation in der Langstahl-Industrie – vorausschauende Beurteilung der Stahlqualität basierend auf Produktionsdaten



Additive Fertigung

Etablieren einer Gruppenstrategie, um an diesem neuen und schnellwachsenden Markt zu partizipieren. Integration und Entwicklung einer kleinen internen Produktion im Forschungs- und Industriemasstab



Business Unit Projekte fokussieren auf Prozessverbesserungen und marktgetriebene Innovationen



Swiss Steel – Hubbalkenofen

- ▶ Kostenreduktion
- ▶ Qualitätsverbesserung



Ugitech – NADCAP-zertifizierte Wärmebehandlung

- ▶ Neue Endmärkte
- ▶ Qualitätsverbesserung

Multidisziplinärer Ansatz treibt Innovation und Technologie an

Mit Ideen beitragen

- ▶ Verkauf, Technischer Support, Logistik
- ▶ Prozessengineering, Metallurgie, Warm- und Kaltumformung, Zerspanung
- ▶ Qualitätssicherung, Fertigung
- ▶ Anlagen, Mess- und Kontrollsysteme, Informationstechnologie, Unterhalt & Reparaturen



Projekte zur Produktivitätssteigerung befruchten sich gegenseitig

Alle Standorte –

Programm zur kontinuierlichen Verbesserung (CIP)

Alle Business Units –

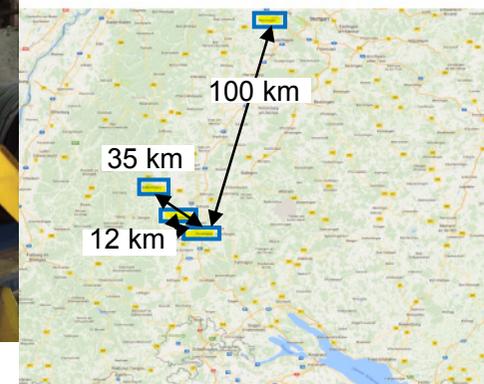
Angewandte Forschung mit externen Partnern

Best practice teilen in der Gruppe –

z.B. Schrott, Feuerfest Auswahl, Beizen

Integrationsprojekte auf Gruppenebene

Neue Rollen der Standorte innerhalb S+B





Capital Markets & Media Day 2017

Heiko Haupt-Peter, Head Research & Development Swiss Steel



05 Innovation & Technologie – Wesentliche Elemente für langfristigen Erfolg

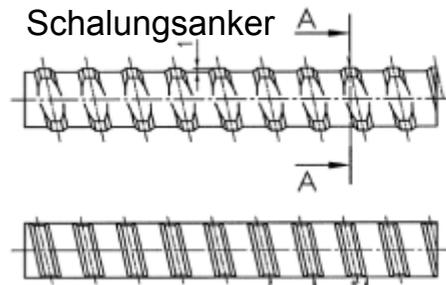


**Produkte sollen sicherer – innovativer – ökonomischer –
ökologischer sein**

Beispiel für Innovation: Geotechnische Anwendung von Top12-670



Rahmenbedingungen – Swiss Steel ist bereits ein etablierter Nischenanbieter im Bausektor



Top700: Bewehrungsstahl mit erhöhter Festigkeit



Top12-500: Bewehrungsstahl mit erhöhter Korrosionsbeständigkeit



Kunden teilen uns ihre Probleme mit

Irgendwo auf einer Baustelle



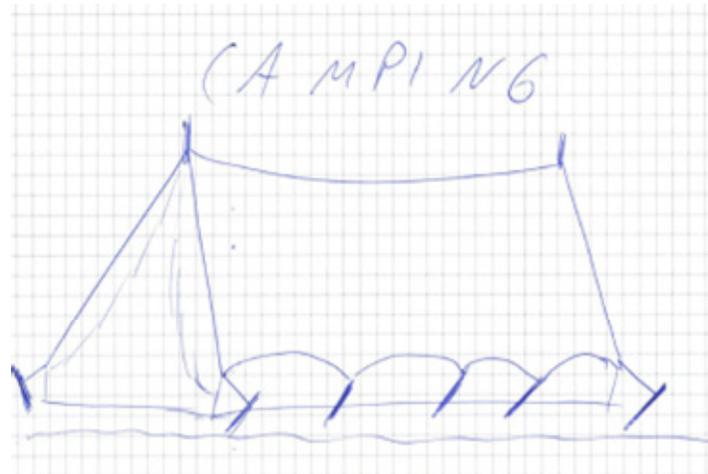
Mikropfähle



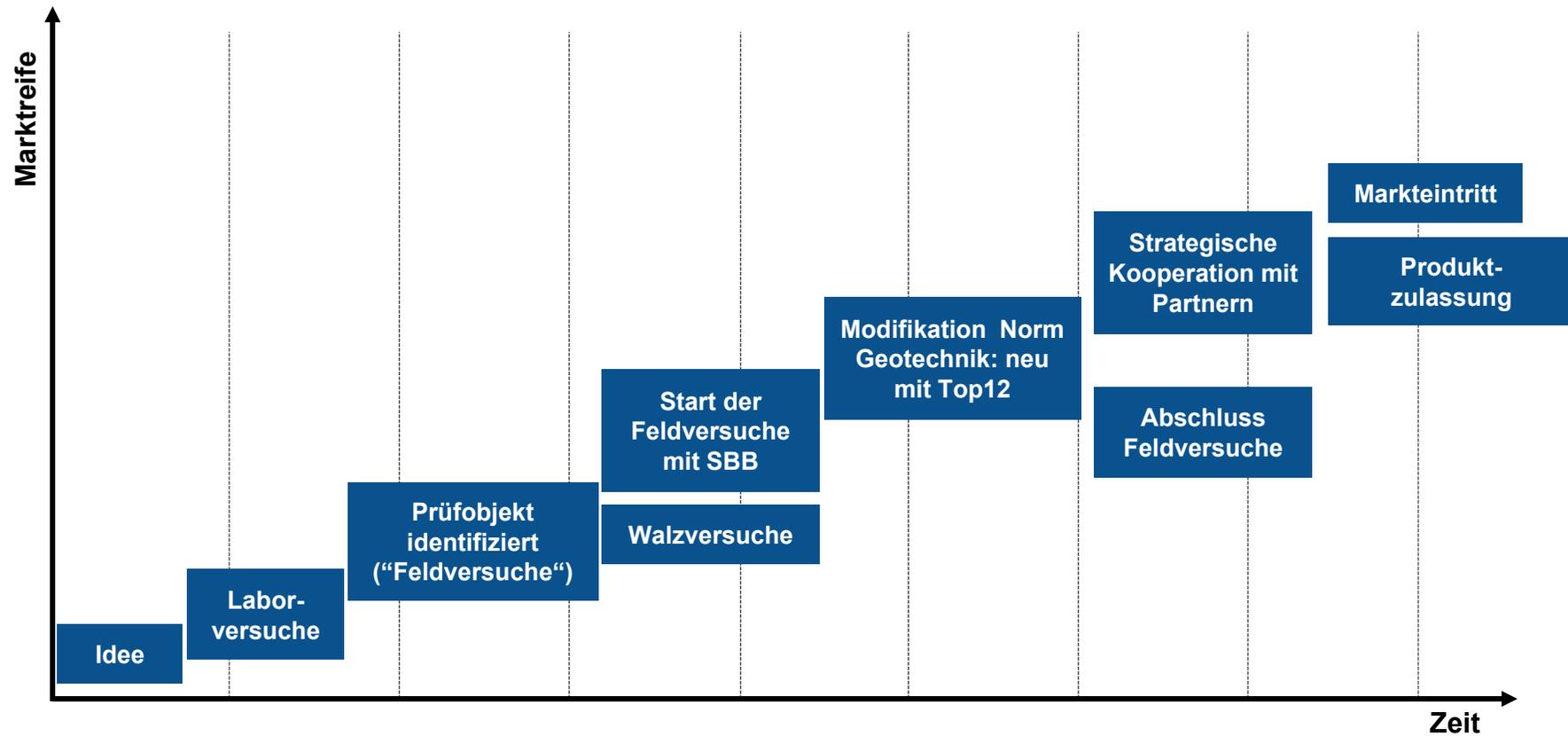
Nutzung von Mikropfählen



Vergleichbar mit der Anwendung von Zeltheringen



Ein langer Weg von einer Idee zu einem Produkt



Top12-670-Anchor – Innovationshighlights

Robustere Lösung



Normkonform



~40 % geringeres Gewicht



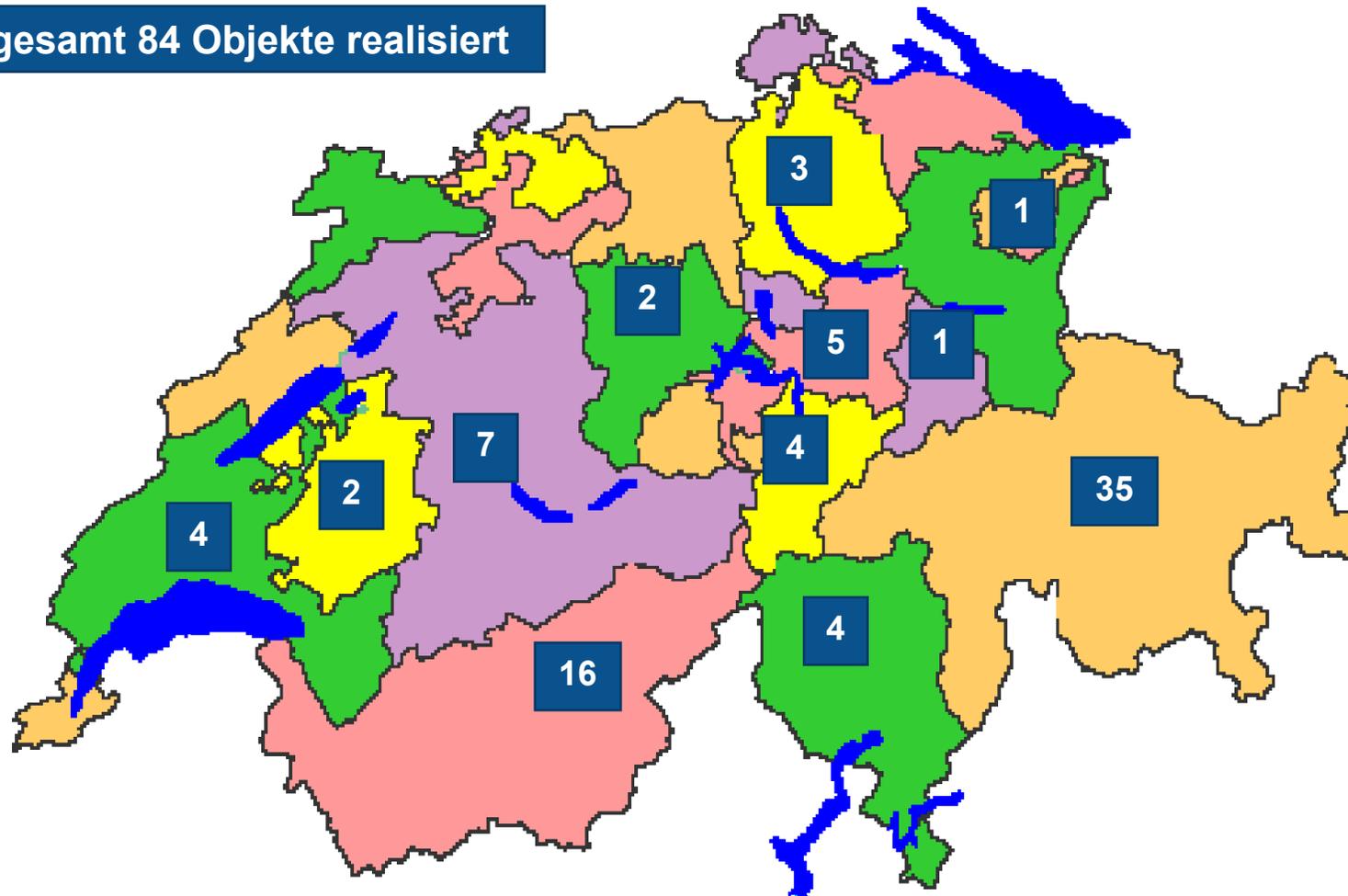
Top12-670-Anchor – Innovationshighlights

Das reduzierte Gewicht ist ein wichtiger Vorteil: Beispiel Via Mala (Graubünden)



Top12-670-Anchor – Eine Erfolgsgeschichte beginnt

Insgesamt 84 Objekte realisiert



Top12-670-Anker – Unsere Lösung für zukünftige Herausforderungen

Trend Sicherheit: Schutz bei Erdbeben

The screenshot shows a news article from 'Tages-Anzeiger' with the headline 'Zugausfälle nach Erdbeben in Lausanne'. The sub-headline reads: 'Die Bahnstrecke Lausanne-Vevay bleibt für die nächsten Tage eingeschränkt. Die Anfrümarbeiten werden bis Freitag andauern.' There are two images: one showing a construction site with a video player overlay, and another showing a train derailed near a building. The article text mentions that an earthquake in Lausanne on Monday caused delays in rail traffic between Geneva and Brig, and that a building near the tracks was partially evacuated. It also mentions that work will last until Friday.

Trend Nachhaltigkeit: Korrosionsbeständigkeit

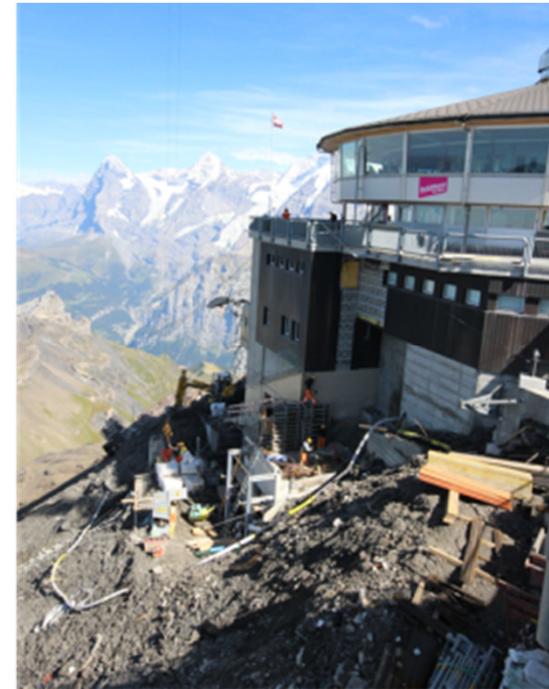


Neues Segment: Boden- und Felsnägel, auch für Baugruben



Top12-670 Objekt Gallerie nahe Lunschana

Leistung und Zuverlässigkeit auf höchster Ebene





Capital Markets & Media Day 2017

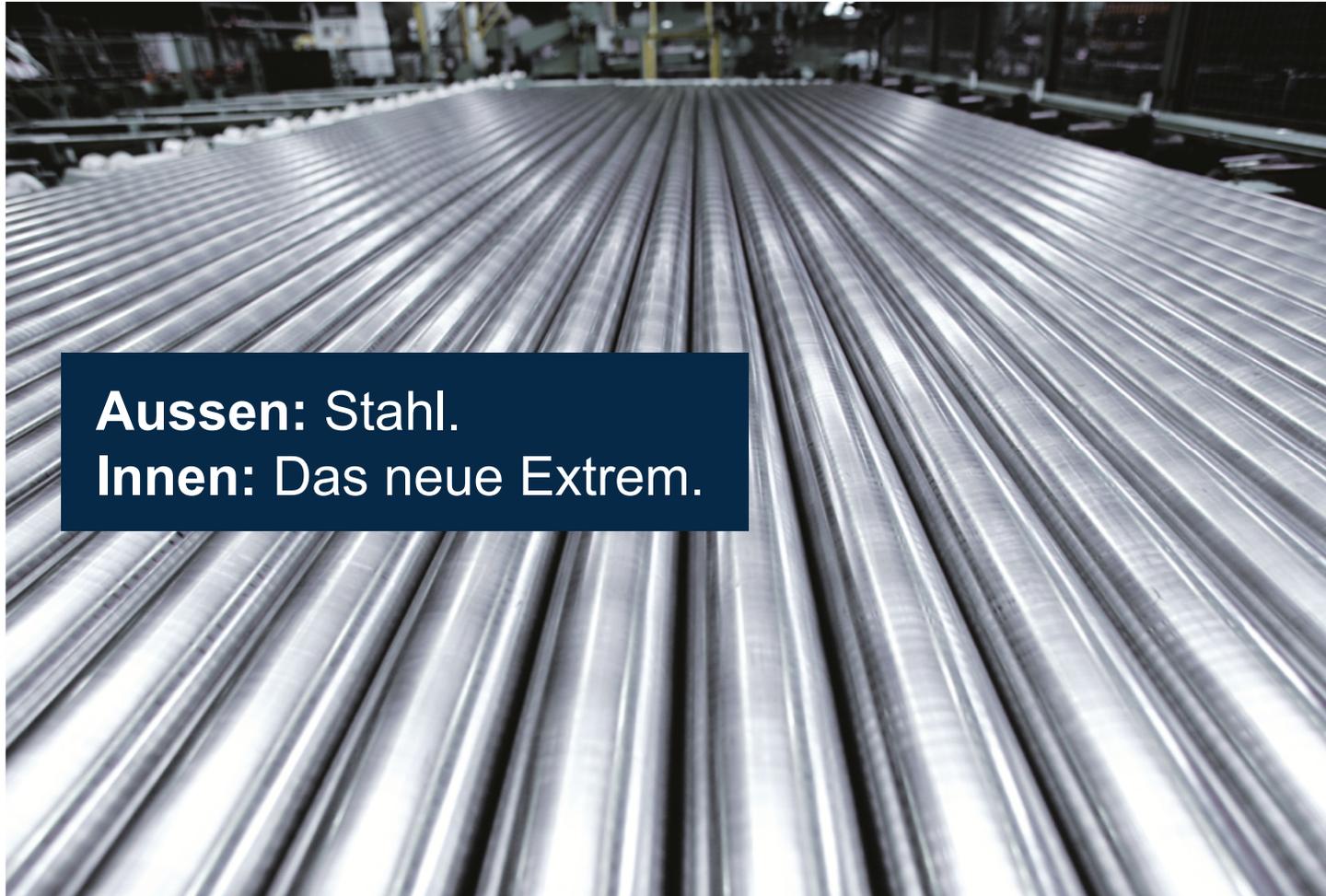
Guido Olschewski, Head Quality & Development Steeltec



05 Innovation & Technologie – Wesentliche Elemente für langfristigen Erfolg

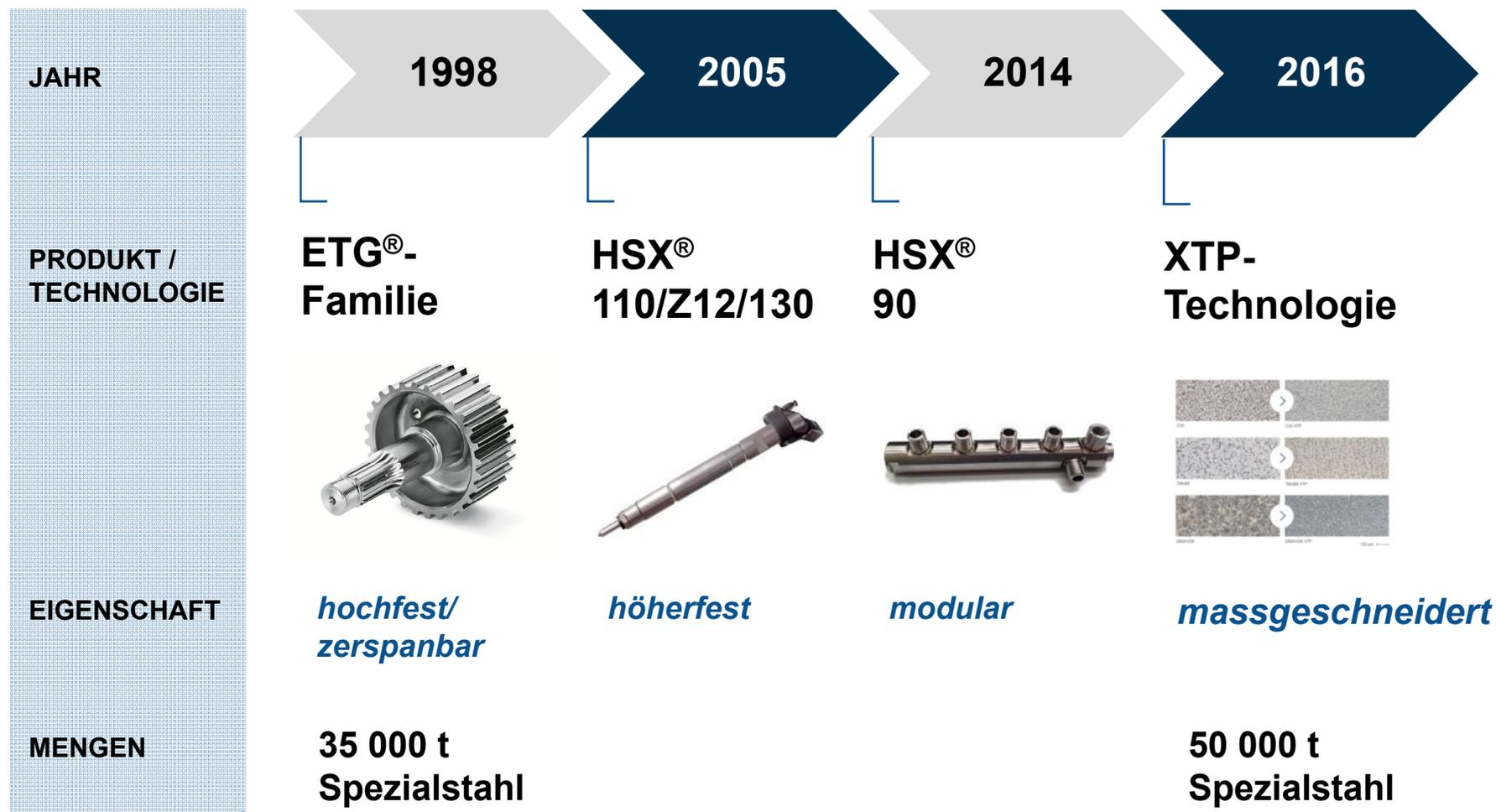


XTP Technology – von der Idee zum Markteintritt

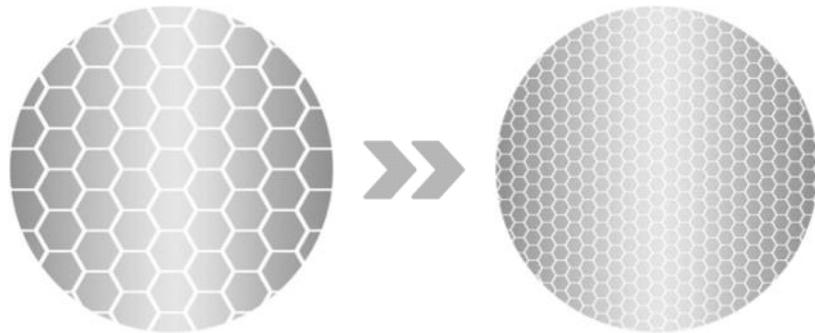


**Aussen: Stahl.
Innen: Das neue Extrem.**

Von der Produktfamilie zur technologischen Lösung



XTP – Anwendung von Energie und Kraft als Grundlage der Idee



**Energie + Kraft =
ultrafeinkörniger Stahl**

- ▶ Einstellung eines ultrafeinkörnigen Stahlgefüges ist eine der effektivsten Methoden, um Festigkeit und Zähigkeit des Stahls ohne Zusatz von Legierungselementen zu erreichen.
- ▶ Methode basiert auf exakt eingestellter thermo-mechanischer Behandlung von konventionellen Stahlsorten.

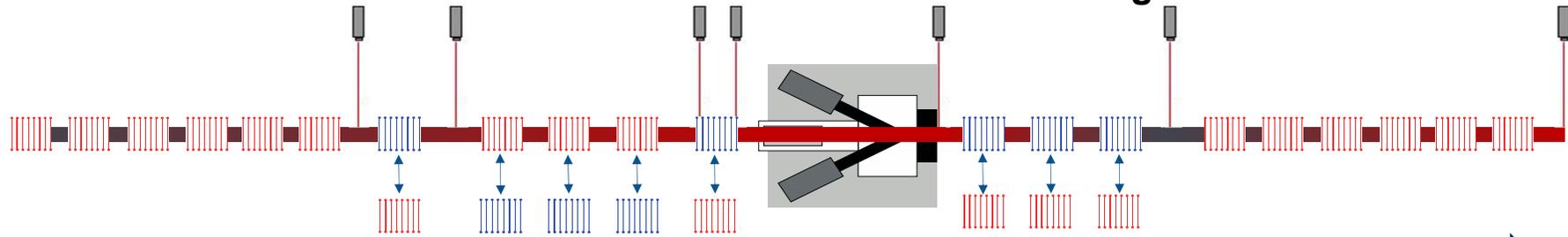
Technologie – XTP-Linie in Düsseldorf seit 2016 in Betrieb

Energie

Kraft

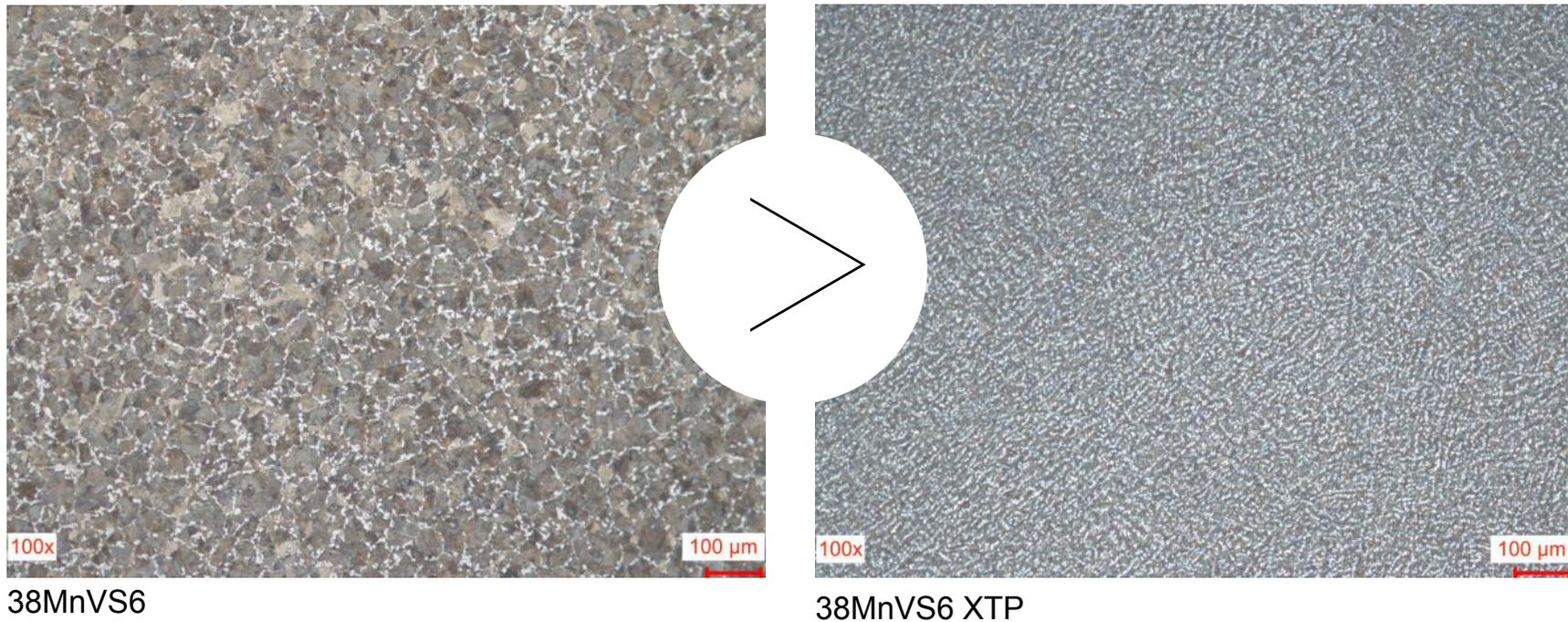
Kontrollierte
Abkühlung

Anlassen



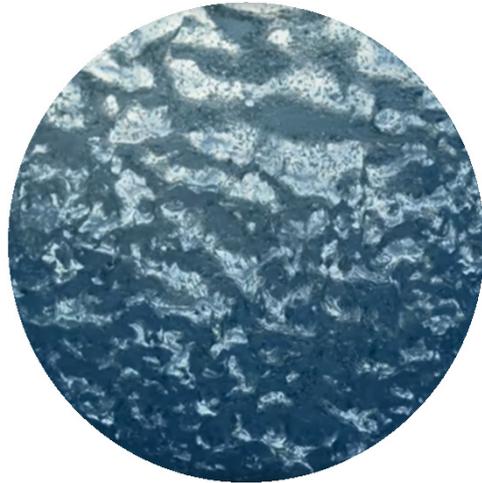
Das neue Extrem – Behandlung der meisten konventionellen Stähle verbessert deren Eigenschaften signifikant

XTP-Stahl im Vergleich zu Standardstahl
(Vergrößerung 100 x)



- ▶ Ultrafeinkörniger Stahl, der aus jedem Kräftemessen als Sieger hervorgeht

Xtreme Charakteristika – überlegene Eigenschaften



Xtreme Zähigkeit

Gesteigerte
Kaltzähigkeit bis zu

-101°C



Xtreme Festigkeit

Gesteigerte
Zugfestigkeit bis zu

1800 MPa



Xtreme Robustheit

Steigerung der dynamischen
Belastbarkeit um mind.

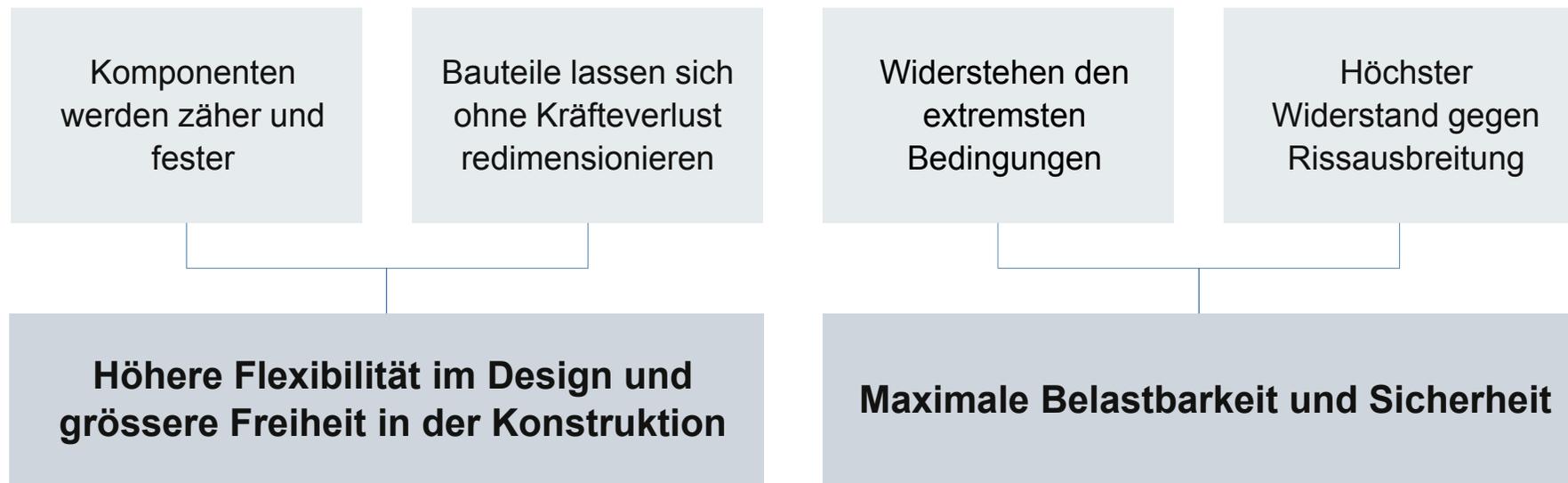
+10%

Eigenschaften werden mit der Behandlung der meisten Standardstähle erreicht.

Kundennutzen – dünner, leichter, effizienter

Mit der XTP-Technologie behandelter Stahl lässt Anwender auf ganz neue, hochleistungsfähige Stahllösungen für dynamische Belastungen und längere Technologielebenszyklen bauen

Hauptnutzen von XTP-behandeltem Stahl



XTP-behandelter Stahl eröffnet ein neues Spektrum an möglichen Anwendungen in vielen Industrien

- ▶ Federnherstellung
- ▶ Hydraulikindustrie
- ▶ Verbindungs-/ Befestigungselemente
- ▶ Kältetechnik
- ▶ Hebetechnik
- ▶ Automobilindustrie
- ▶ Windenergieindustrie
- ▶ Bahnindustrie
- ▶ Wald- und Ackerbau
- ▶ Öl- und Gasförderung und -rückgewinnung
- ▶ ... und viele andere



Steeltec's innovative und hochleistungsfähige Spezialstahl-Lösungen schaffen Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden



Unsere Stärken:

Wir helfen unseren Kunden, einen Schritt vor dem Wettbewerb zu bleiben.

Wir entwickeln innovative Stahllösungen für die Anwendungen unserer Kunden.

XTP – Marktbearbeitung lanciert, Marktdurchdringung schreitet voran

- ▶ 114 Besuche bei europäischen Kunden seit Lancierung von XTP im April 2016
- ▶ 56% der Kunden mit hohem Interesse an der XTP Technologie
- ▶ 24 Projekte mit einem Absatzpotenzial von > 2 145 Tonnen
- ▶ Internationale Markteinführung von weltweitem Sales & Services-Netzwerk unterstützt
- ▶ Transfer der XTP Technologie auf rostfreie, säure- und hitzebeständige Stähle von DEW und Ugitech

Vielversprechende Zukunft – weiteres Potenzial für die XTP-Technologie

