

Broad Base. Best Solutions.



SGL GROUP
THE CARBON COMPANY

Bilanzpressekonferenz 2016

Strategische Neuausrichtung im Zeitplan

Frankfurt am Main
23. März 2016

Dr. Jürgen Köhler (CEO) | Dr. Michael Majerus (CFO)

Agenda.

1. Rückblick auf das Geschäftsjahr 2015

2. Finanzkennzahlen 2015

3. Ausblick 2016

4. Strategie

Wichtige Zahlen im Überblick.

Sondereinflüsse belasten das Ergebnis



Umsatz mit 1,32 Milliarden Euro annähernd auf Vorjahresniveau

EBIT vor Sondereinflüssen steigt auf 32,6 Millionen Euro

- **CFM** gelingt Ergebnis-Turnaround
- **GMS** verzeichnet weiterhin positive Ergebnisbeiträge
- **PP** trotz Verbesserung in den ersten drei Quartalen insgesamt unter Vorjahr

Konzernergebnis wegen Sondereinflüssen beim Graphitelektrodengeschäft (GE) und bei HITCO minus 295 Millionen Euro

Ohne Sondereinflüsse in Verbindung mit GE und HITCO Verbesserung auf minus 47 Millionen Euro

Neuausrichtung liegt im Zeitplan. Wir verfolgen eine klare Strategie



- Unser 2013 aufgelegtes Kosteneinsparprogramm **SGL2015** haben wir **erfolgreich beendet**
- Der Rückkauf der Wandelanleihe mit Fälligkeit 2016 und die Platzierung einer neuen Wandelanleihe haben das **Fälligkeitsprofil der SGL Group verbessert**
- Der Verkauf des Geschäfts mit Flugzeugstrukturbauteilen von **HITCO** ist abgeschlossen
- Wir haben die **Verselbständigung** des Geschäftsbereichs Performance Products (PP) und die **Einführung** eines **neuen, optimierten Geschäftsmodells** forciert
- Die **Wachstumsinitiativen** für die Geschäftsbereiche Composites – Fibers & Materials (CFM) und Graphite Materials & Systems (GMS) bis zum Jahr 2020 stehen – und die Umsetzung läuft

**2015 haben wir die strategische Neuausrichtung
der SGL Group vorangetrieben.**

Agenda.

1. Rückblick auf das Geschäftsjahr 2015

2. Finanzkennzahlen 2015

3. Ausblick 2016

4. Strategie

Carbon Fibers & Materials.

Erstmals positive Ergebnisbeiträge

in Millionen Euro	2015	2014
Umsatz	327,3	296,4
EBIT vor Sondereinflüssen*	9,3	-22,5
EBIT	8,8	-33,0

- **Umsätze** steigen um 10 Prozent (währungsbereinigt plus 4 Prozent)
 - Höhere Umsätze mit Kunden aus der Automobil- und Windbranche
 - Leichter Umsatzrückgang im textilen Acrylfasergeschäft, dessen Preisniveau stark von dem zugrunde liegenden Rohstoff Acrylnitril abhängt (EBIT-neutral)
- Turnaround beim **EBIT vor Sondereinflüssen**
 - Ende der Aufbau- und Anlaufphase und bessere Produktivität in den Gemeinschaftsunternehmen mit der BMW Group, SGL ACF
 - Höhere Volumina und damit Auslastung der Carbonfaserwerke

Graphite Materials & Systems.

Großauftrag aus 2014 beeinflusst Umsatz und EBIT



in Millionen Euro	2015	2014
Umsatz	453,5	440,4
EBIT vor Sondereinflüssen*	34,1	40,0
EBIT	28,9	38,8

- **Umsätze** steigen leicht um 3 Prozent (währungsbereinigt minus 4 Prozent)
 - Rückgang des währungsbereinigten Umsatzes vor allem wegen Wegfall eines projektbezogenen Großauftrags aus der Elektronikindustrie aus dem Jahr 2014
 - Stabile bis leicht höhere Umsätze in den meisten anderen Industrien, zum Beispiel der Solar-, Halbleiter- oder LED-Industrie und aus der Chemiebranche
 - Geschäft mit Kunden aus der Lithium-Ionen-Batterien-Industrie auf weiterhin guten Niveau
- **EBIT vor Sondereinflüssen** 15 Prozent unter dem Vorjahr
 - Primär wegen der geringeren Auslastung der Produktion, ebenfalls wegen des Wegfalls des Großauftrags aus dem Jahr 2014
- **Einsparungen aus SGL2015** in Höhe von 14,1 Millionen Euro

Performance Products.

Graphitelektroden belasten das Geschäft

in Millionen Euro	2015	2014
Umsatz	533,4	588,2
EBIT vor Sondereinflüssen*	19,4	26,0
EBIT	-132,5	5,6

- **Umsätze** gehen um 9 Prozent zurück (währungsbereinigt minus 17 Prozent)
 - Geringere Absatzmengen und sinkende Preise bei Graphitelektroden
 - Geschäft mit Kathoden, Hochofenauskleidungen und Kohlenstoffelektroden kompensiert den Rückgang nur geringfügig
- **EBIT vor Sondereinflüssen** dank geringerer Kosten für Rohstoffe und wegen SGL2015 in den ersten neun Monaten noch positiv gegenüber Vorjahr, aber nach Einbruch des Graphitelektrodenmarkts im vierten Quartal unter Vorjahr
- Deutliche Verschlechterung im Stahlmarkt führt zu **signifikanten Sondereinflüssen**
 - 73 Millionen Euro Restrukturierungsaufwendungen; davon gehen 63 Millionen Euro auf die jüngst angekündigte Schließung des Graphitelektrodenwerks in Frankfurt-Griesheim zurück
 - 79 Millionen Euro entfallen auf Wertminderungen auf Anlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte
- **Einsparungen aus SGL2015** in Höhe von 20,2 Millionen Euro

Sondereinflüsse überdecken die operativen Fortschritte

in Millionen Euro	2015	2014
Umsatz	1.322,9	1.335,6
EBIT vor Sondereinflüssen	32,6	2,7
Sondereinflüsse	-160,9	-51,2
EBIT	-128,3	-48,5
Ergebnis aus At-Equity bilanzierten Beteiligungen	0,5	-6,4
Finanzergebnis	-54,3	-49,5
Vorsteuerergebnis	-182,1	-104,4
Nicht fortgeführte Aktivitäten	-96,1	-119,2
Konzernergebnis	-295,0	-247,0

- **EBIT vor Sondereinflüssen** – wie prognostiziert – deutlich verbessert
- **Turnaround** beim Beteiligungsergebnis, maßgeblich dank Brembo SGL
- **Kosteneinsparprogramm SGL2015** erzielt im abgelaufenen Geschäftsjahr 45 Millionen Euro an Einsparungen; gesamte Einsparungen liegen per Ende des Geschäftsjahres bei 202 Millionen Euro
- **Konzernergebnis** enthält Verluste aus nicht fortgeführten Aktivitäten in Höhe von 96,1 Millionen Euro im Zusammenhang mit dem Verkauf von HITCO

Analyse der Sondereinflüsse.

Konzernergebnis ohne Sondereinflüsse klar verbessert



in Millionen Euro	2015	2014
EBIT vor Sondereinflüssen	32,6	2,7
Sondereinflüsse	-160,9	-51,2
- davon Restrukturierung (davon 73 Millionen Euro, u.a. wegen Frankfurt Griesheim)	-82,0	-40,6
- davon Wertminderungen (2015 allein bezogen auf Graphitelektroden)	-78,9	-10,6
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	-198,9	-127,8
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (HITCO-Verkauf)	-96,1	-119,2
- davon operative Verluste	-30,6	-36,7
- davon Wertminderungen und Verluste aus Veräußerung	-65,5	-82,5
Konzernergebnis	-295,0	-247,0

- **Sonderbelastungen** in Höhe von 152 Millionen Euro im Zusammenhang mit der Schließung des Werks in Frankfurt-Griesheim und Wertminderungen auf das Anlagevermögen und andere immaterielle Vermögenswerte
- Vom **Konzernverlust** von 295 Millionen Euro im Jahr 2015 entfallen allein 248 Millionen Euro auf ein Geschäft, das verkauft wurde, und eines, für das „strategische Optionen“ geprüft werden
- **Ohne HITCO und das Geschäft mit Graphitelektroden** wäre der Konzernverlust auf 47 Millionen Euro gesunken – ein klarer Schritt vorwärts auf dem Weg zum Break-even

Konzernbilanz.

Ausreichende Liquidität trotz veränderter Bilanzrelationen



in Millionen Euro	31.12.2015	31.12.2014
Eigenkapitalquote (in Prozent)	15,6	26,2
Liquide Mittel	250,8	347,5
Nettofinanzschulden	534,2	389,9
Verschuldungsgrad (Nettofinanzschulden/Eigenkapital)	1,85	0,69

- **Eigenkapitalquote** vornehmlich wegen Konzernverlust in Höhe von 295 Millionen Euro gesunken
- Höhere **Nettofinanzschulden** spiegeln primär die geringere Liquidität wider
- Mehr als ausreichende **Liquidität**, um die erwarteten operativen Mittelabflüsse im Geschäftsjahr 2016 zu decken
- Mehr als 200 Millionen Euro an **syndizierten Krediten** verfügbar und nicht gezogen
- Dank der **Refinanzierung der Wandelanleihe** mit Fälligkeit 2016 im September 2015 werden bis Januar 2018 keine Finanzierungsinstrumente fällig

Free Cashflow.

Ohne Sondereffekte positiv

Fortgeführte Aktivitäten in Millionen Euro*	2015	2014
Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit	-11,5	17,4
Free Cashflow	-74,9	121,3

Berichteter Free Cashflow	-75 Millionen
Beendigung von Währungssicherungen	35 Millionen
Steuernachzahlungen aus Betriebsprüfungen	35 Millionen
Auszahlungen für SGL2015	13 Millionen
„Bereinigter“ Free Cashflow	8 Millionen

Agenda.

1. Rückblick auf das Geschäftsjahr 2015

2. Finanzkennzahlen 2015

3. Ausblick 2016

4. Strategie

Ausblick 2016 für die Geschäftsbereiche.

Besseres EBIT vor Sondereinflüssen für CFM und GMS



Composites – Fibers & Materials (CFM):

- Stabiler Umsatz und deutlicher Anstieg des EBIT vor Sondereinflüssen erwartet
- Steigende Nachfrage aus der Automobilindustrie steht Umsatzrückgang bei Acrylfasern entgegen, deren Preissetzung eng mit Entwicklung des Rohölpreises korreliert (kein EBIT-Effekt)
- Verbesserung des EBIT geht auf höhere Auslieferungsmengen und Einsparungen zurück

Graphite Materials & Systems (GMS):

- Leichter Anstieg von Umsatz und EBIT vor Sondereinflüssen erwartet
- Höhere Mengennachfrage vor allem aus der Solar-, Halbleiter- und LED-Industrie; weiterhin gute Auftragslage in der Lithium-Ionen-Batterie-Industrie
- Höhere Auslastung sowie Einsparungen lassen EBIT vor Sondereinflüssen überproportional zum Umsatz steigen
- Rendite (ROCE EBITDA) voraussichtlich erneut in der Nähe von 15 Prozent-Ziel

Ausblick 2016 für die Geschäftsbereiche.

PP mit deutlichen Rückgängen



Performance Products (PP):

- Anhaltender Preisdruck führt zu deutlichem Umsatzrückgang und negativem EBIT bei Graphitelektroden
- Weiter positive Entwicklung im Geschäft mit Kathoden, Hochofenauskleidungen und Kohlenstoffelektroden
- Insgesamt niedriger prozentual zweistelliger Umsatzrückgang und ein negatives EBIT vor Sondereinflüssen in mittlerer zweistelliger Millionen-Euro-Höhe

Ausblick 2016 der SGL Group.

Graphitelektroden überschatten die Verbesserungen



- Leicht rückläufiger **Konzernumsatz** aufgrund des starken Preisverfalls bei Graphitelektroden
- **Konzern-EBITDA und -EBIT (vor Sondereinflüssen)**: deutlicher Rückgang, ausschließlich bedingt durch negatives EBIT aus dem Geschäft mit Graphitelektroden
- **Konzernergebnis** verbessert, aber weiterhin im Minus
- **Investitionen** weit unter Vorjahresniveau und damit erneut unter den Abschreibungen in Höhe von ungefähr 83 Millionen Euro
- **Free Cashflow** auf Vorjahresniveau
 - Geringeres operatives Ergebnis und höhere Restrukturierungszahlungen (Schließung des Werks in Frankfurt-Griesheim, angekündigt im Februar 2016)
 - Werden von geringeren Zahlungsmittelabflüssen für nicht fortgeführte Aktivitäten (HITCO) kompensiert
- **ROCE** nimmt analog zur Entwicklung des EBIT und EBITDA ab

Agenda.

1. Rückblick auf das Geschäftsjahr 2015

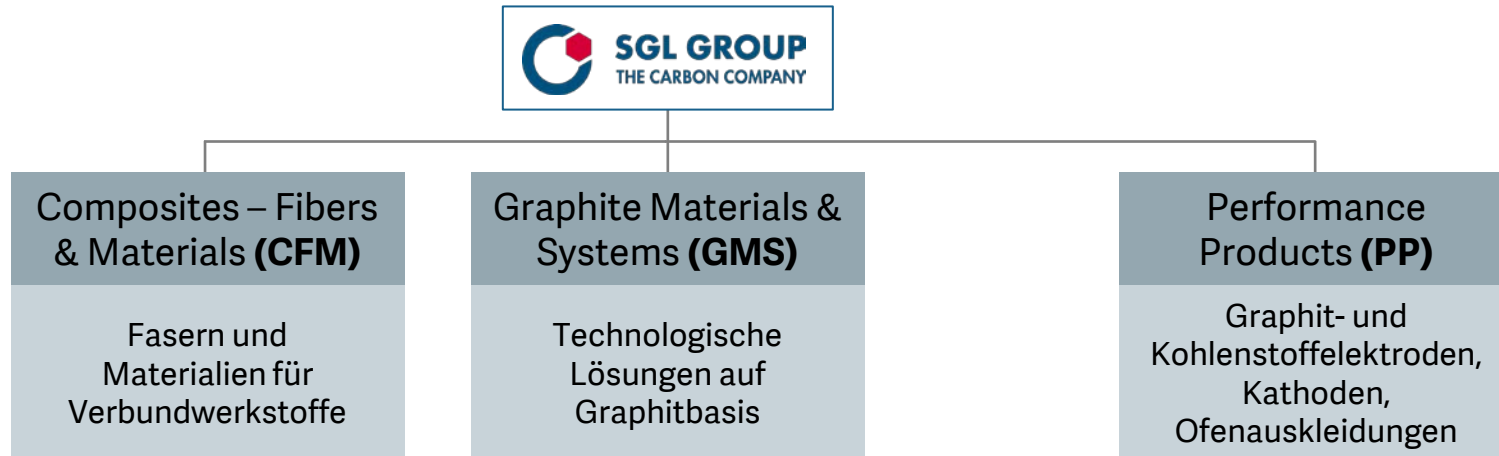
2. Finanzkennzahlen 2015

3. Ausblick 2016

4. Strategie

Strategische Neuausrichtung.

Basis für nachhaltig profitables Wachstum



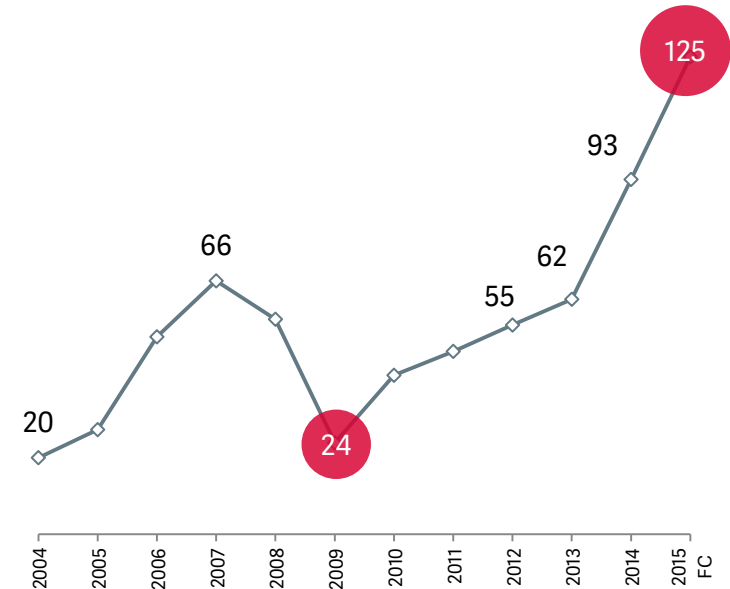
- Mit CFM und GMS wollen wir unsere **Umsätze** bis zum Jahr 2020 organisch um mehr als 50 Prozent auf über 1,1 Milliarden Euro erhöhen
- Das **EBITDA** soll überproportional zum Umsatz steigen und der **ROCE** mindestens 15 Prozent betragen
- Die **Verselbständigung von PP** ist die Voraussetzung, um alle strategischen Optionen flexibel nutzen zu können
- Parallel arbeiten wir an der **Anpassung des Geschäftsmodells**

PP: Der Stahlmarkt bleibt herausfordernd.

Erste Zeichen der Stabilisierung, aber keine Erholung

- Chinas **Export von überschüssigem Hochofenstahl** haben die Produktion von **Elektrostahl** in der übrigen Welt stark belastet
- **Seit Ende 2015** scheinen sich jedoch die chinesischen Exporte auf hohem Niveau zu **stabilisieren**
- Die EU, die USA und weitere Länder haben **Importzölle** auf chinesischen Stahl eingeführt. Weitere Maßnahmen werden geprüft
- Die chinesische Regierung will die **Stahlkapazitäten** in den kommenden fünf Jahren um 100 bis 150 Millionen Tonnen **reduzieren**

Chinesische Stahlexporte [in Millionen Tonnen]



Quelle: Worldsteel.org; SGL Group Schätzungen

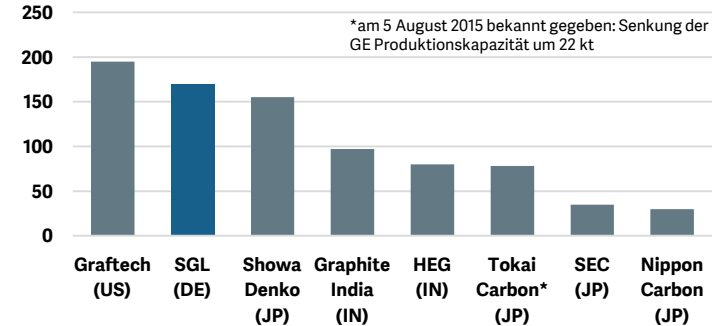
PP: Langfristige Perspektive des Geschäfts ist intakt.

Vorbereitungen für alle strategischen Optionen

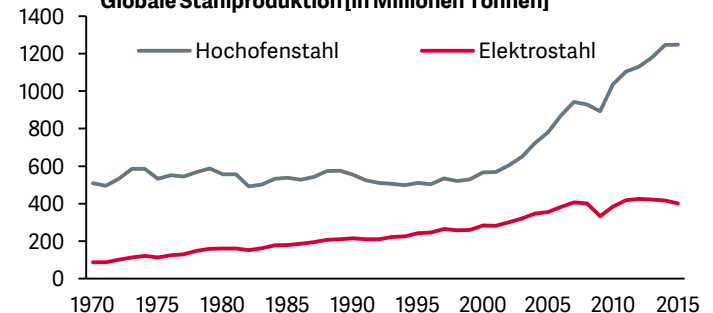
- Graphitelektroden sind für die Produktion von Elektrostahl (Stahl-Recycling) **zwingend notwendig**
- Die SGL Group gehört zu den **weltweit führenden Anbietern** von Graphitelektroden und unterhält als einziger Hersteller **Produktionsanlagen in allen drei wichtigen Regionen** der Welt
- Dank der starken Marktposition und eines angepassten Geschäftsmodells kann das Graphitelektrodengeschäft der SGL Group **als eines der ersten von einer Erholung** des Marktes für Elektrostahl **profitieren**
- **Die größere Verfügbarkeit von Stahlschrott** wird langfristig zu signifikantem Wachstum der Nachfrage nach Graphitelektroden führen
- Die rechtliche Verselbstständigung von PP wird Mitte 2016 abgeschlossen – das ist die **Voraussetzung, um alle strategischen Optionen flexibel nutzen zu können**

Marktposition der SGL Group bei GE im Jahr 2015 *

[in Tausend Tonnen], Status März 2016



Globale Stahlproduktion [in Millionen Tonnen]**



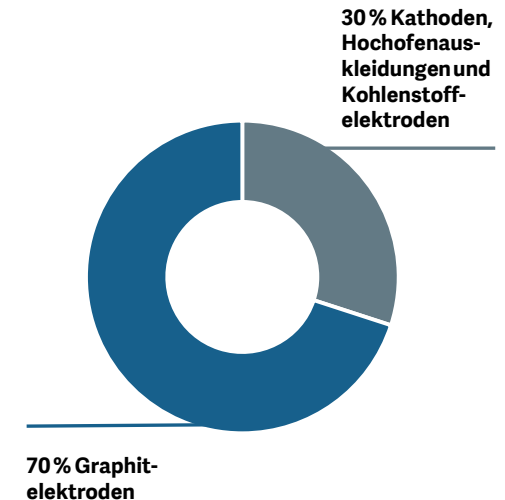
Quellen: *SGL Group Schätzungen; **WSD,IISI, eigene Schätzungen

PP: Breites Produktportfolio.

Bündelung in rechtlicher Einheit innerhalb von PP

- Neben Graphitelektroden gehören zu PP auch **Kathoden, Hochofenauskleidungen sowie Kohlenstoffelektroden.**
 - **Kathoden** werden für die Produktion von Aluminium benötigt. Dank seines geringen Gewichts steigt die Nachfrage nach dem Leichtbaumetall für energieeffiziente Lösungen. Die SGL Group kann mit ihren Kathoden jede Schmelze der Welt bedienen
 - **Hochofenauskleidungen** kommen bei der Roheisenherstellung zum Einsatz. Es handelt sich um ein sehr stabiles und margenträchtiges Geschäft
 - **Kohlenstoffelektroden** werden in Schmelzprozessen anderer metallurgischer Anwendungen (Silizium, Phosphor) benötigt. Auch dieses Geschäft erwirtschaftet positive Ergebnisbeiträge
- Um uns alle Optionen für diese profitablen Bereiche offen zu halten, haben wir sie innerhalb von PP in einer **separaten rechtlichen Einheit** gebündelt

Umsatzverteilung von PP [im Jahr 2015]



PP: Carve-out und strategische Optionen.

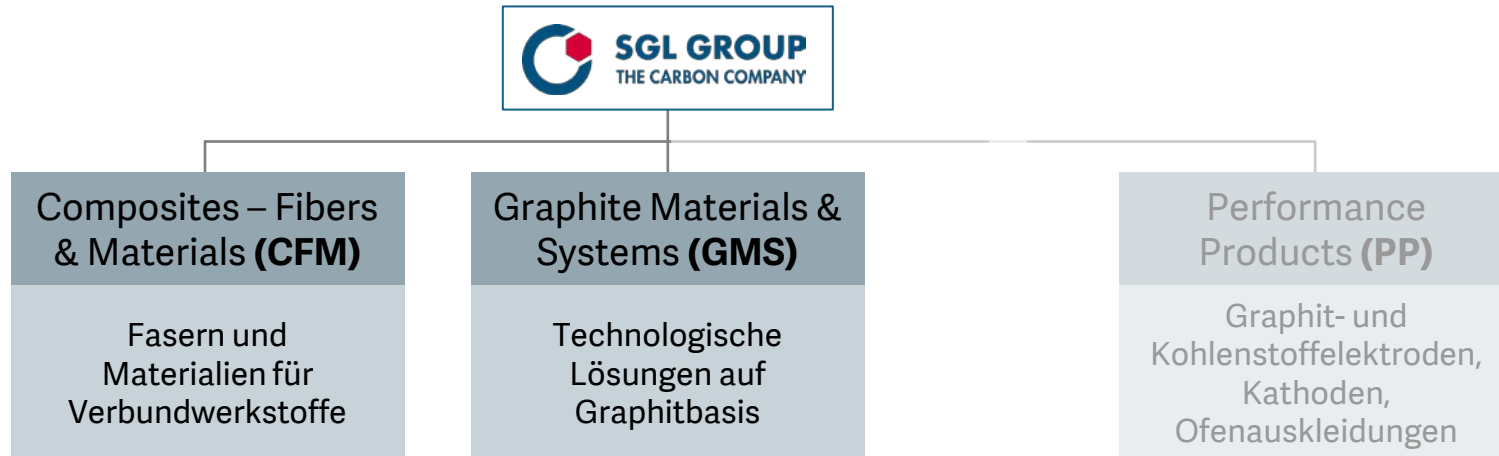
Wir liegen voll im Zeitplan



- Im Herbst haben wir angekündigt, die **rechtliche Verselbständigung von PP beschleunigen** zu wollen und bis Mitte des Jahres abzuschließen
- Die **Konzepte für die rechtliche und organisatorische Struktur** der neuen PP **liegen vor**
- Der **Interessenausgleich** besteht seit 10. März 2016. Er ist die Voraussetzung für den Betriebsübergang der deutschen Arbeitnehmer auf die neue Gesellschaft
- In den kommenden Wochen werden weltweit **etwa 1.900 Mitarbeiter** in die neue PP-Gesellschaft übergehen
- Durch die **Schließung des Werks in Frankfurt-Griesheim** erwarten wir jährliche **Einsparungen von nahezu 30 Millionen Euro ab 2018**, etwa die Hälfte dieses Betrags bereits ab dem Jahr 2016
- Den Prozess für die **Prüfung strategischer Optionen** haben wir auf den Weg gebracht
 - Wir haben zwei Investmentbanken sowie eine Anwaltskanzlei und einen Wirtschaftsprüfer mandatiert
 - Es liegt Interesse von strategischen Investoren und Finanzinvestoren vor

Wachstumsstrategie der SGL Group.

Auf die Kompetenzen von CFM und GMS bauen

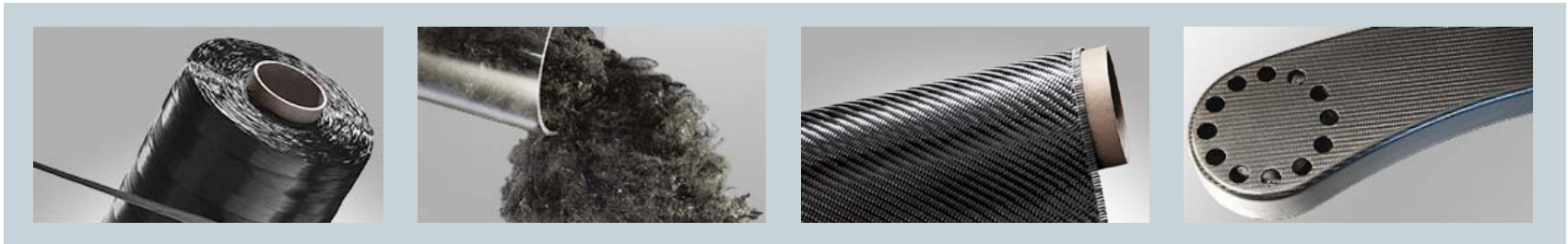


- Mit CFM und GMS wollen wir unsere **Umsätze** bis zum Jahr 2020 organisch um mehr als 50 Prozent auf über 1,1 Milliarden Euro erhöhen
- Das **EBITDA** soll überproportional zum Umsatz steigen und der **ROCE** mindestens 15 Prozent betragen
- Die **Verselbständigung von PP** ist die Voraussetzung, um alle strategischen Optionen flexibel nutzen zu können
- Parallel arbeiten wir an der **Anpassung des Geschäftsmodells**

CFM: Spezialist für Verbundwerkstoffe.

Lösungen für den Materialmix der Zukunft

- CFM zählt zu den **Innovationsführern** bei Verbundwerkstoffen und verfügt über eine umfassende Kompetenz für Fasern, Materialien und Anwendungen
- Die Werkstoffe von CFM sind belastbarer und leichter. Sie sparen dort Energie, wo Masse bewegt wird. Als **Leichtbauspezialist** profitiert CFM vom Megatrend Mobilität und CO₂-Reduzierung
- Als einziges europäisches Unternehmen deckt CFM die **gesamte Carbonfaser-Wertschöpfungskette** ab. So kontrolliert CFM jederzeit Qualität und Kosten



CFM: Starke Position im Automobilsektor.

Bestehendes Know-how branchenweit übertragen

- Automobilhersteller müssen ihre Fahrzeuge **immer leichter konzipieren**. Treiber sind die gesetzlichen **Vorgaben beim CO₂-Ausstoß** und damit der Trend zu alternativen Antrieben
 - In Europa müssen die Hersteller bis 2020 die durchschnittlichen CO₂-Emissionen ihrer Neuwagen auf 95 Gramm pro Kilometer senken. Das schaffen sie nur mit leichteren Karosserien
 - Das hohe Gewicht von Wasserstofftanks und Batterieantrieben lässt sich durch leichte Materialien kompensieren. Damit steigt die Reichweite der Fahrzeuge
- CFM hat beim Leichtbau einen **Innovationsvorsprung von mehreren Jahren**. Die Kompetenzen, die bislang auf die BMW Group konzentriert waren, bietet CFM künftig branchenweit an

Automobil



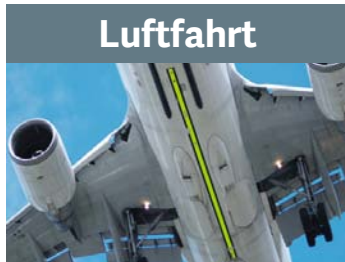
Beispiele:

- **Verbundwerkstoff in Großserie:** Neue BMW 7er-Reihe
- **Investition in das Leichtbau- und Applikations-Centrum in Meitingen,** zum Beispiel zur Herstellung und Simulation von Prototypen und Kleinserien
- **Stärkung des Vertriebs** und Aufnahme von neuen Projekten mit ausländischen Automobilherstellern

CFM: Expansion in andere Industrien.

Materialkompetenz für den Luftfahrtsektor

- CFM wird seine Leichtbaukompetenzen aus der Automobilbranche **verstärkt im Luftfahrtsektor einsetzen**. Dazu setzt der Bereich auf eine neue Generation an Industrie-Carbonfasern
 - Die Industrie-Carbonfasern von CFM verfügen bei gleich hoher Qualität über eine deutlich bessere Leistungsfähigkeit – und das bei geringeren Produktionskosten
 - Die Oberfläche der Carbonfasern von CFM verbindet sich besonders gut mit anderen Verbundmaterialien. Sie können leicht dort eingesetzt werden, wo einzelne Bauteile verstärkt werden
- Besonderes Potenzial für diese Materialien ergeben sich für **nicht-tragende Bauteile** wie etwa Bodenplatten, Verkleidungen und Fahrwerksklappen



Beispiele:

- **Schaffung zentraler Entwicklungspartner** für die Luftfahrtindustrie, besonders für den Bereich Verkehrsflugzeuge
- **Serienlieferung** für den **A350** von Airbus

GMS: Entwicklungspartner der Kunden.

Lösungen auf Basis von Graphit

- GMS ist **Entwicklungspartner** für hochwertige technologische Lösungen auf Graphitbasis
- Der Geschäftsbereich ist über Kunden aus **mehr als 35 Industrien**, Produkten und Lösungen hinweg breit aufgestellt. In vielen Bereichen belegt GMS Spitzenplätze. Das sorgt für **Stabilität**
- GMS profitiert von den Megatrends Energieversorgung und Digitalisierung. Dabei wird GMS seine **Technologien ausbauen** und neue Regionen erschließen



GMS: Energieversorgung als Wachstumsmotor. Ausbau der führenden Position angestrebt

- Graphitlösungen von GMS werden unter anderem im Energiebereich eingesetzt. Hier partizipiert GMS von der **zunehmenden Nutzung neuer Batteriegenerationen**
 - Graphitanodenmaterial von GMS wird in Lithium-Ionen-Batterien unter anderem für Elektrofahrzeuge verwendet. Der Markt für alternative Antriebstechnik soll in den kommenden Jahren stark wachsen
- GMS ist weltweit einer der führenden Entwicklungspartner der **Solar- und Photovoltaikindustrie**
 - Isostatischer Graphit von GMS kommt unter anderem in der Wertschöpfungskette der Photovoltaikindustrie zum Einsatz. In der Industrie wird weiterhin Dynamik erwartet – für 2016 rund 12 Prozent*



Beispiele:

- Entwicklung der **nächsten Generation von synthetischem Graphitanodenmaterial** für höhere Speicherkapazitäten, um die Reichweite von Elektrofahrzeugen zu erhöhen
- Nutzung des in 2014 **erweiterten Iso-Graphit-Produktions- und Technologiezentrums** in Bonn

GMS: Digitalisierung und Graphit.

LED und Halbleiter treiben Nachfrage

- GMS ist **Spezialist für Oberflächenbeschichtungen**. Die Lösungen gehen in Anlagen zur Herstellung von Polysilizium, von LEDs und Halbleitern
 - Insgesamt soll die Nachfrage nach Polysilizium für die Halbleiterindustrie bis zum Jahr 2017 um jährlich 11 Prozent steigen*
 - Für die LED-Nachfrage geht der Branchendienst „LED Insight“ in den kommenden Jahren von einem jährlichen Zuwachs von 10 Prozent aus. Hintergrund ist die starke Nachfrage nach LEDs als Leuchtmitteln
- Aufgrund der steigenden Anforderungen an Größe, Qualität und Liefertreue ist GMS ein **zuverlässiger Entwicklungspartner** für Kernbauteile von Polysiliziumanlagen der neuesten Generation

LED-Industrie



Beispiele:

- **Stärkung regionaler Vertriebs- und Anwendungskompetenzen**
- Ausbau der **Kapazitäten und Technologien** für Oberflächenbeschichtungen
- **Engere Zusammenarbeit** mit Kunden bei der Weiterentwicklung von Oberflächenbeschichtungen der nächsten Generation für die LED- und Halbleiterindustrie

Neuausrichtung der SGL Group im Zeitplan.

2016: Fokus auf die Umsetzung der Strategie



- Mit der **Verselbständigung von PP** schaffen wir die Voraussetzung für strategische Optionen und eine nachhaltige Weiterentwicklung der SGL Group und des Geschäftsbereichs PP
- Die **Bündelung des profitablen Geschäfts** für Kathoden, Hochofenauskleidungen und Kohlenstoffelektroden in einer eigenen Einheit schafft **zusätzliche Optionen**
- Wir sind mit dem **Fokus auf CFM und GMS** über verschiedenste Märkte und Branchen hinweg weniger volatil aufgestellt
- Wir haben die Innovationen und Technologien, um von den globalen **Megatrends Mobilität, Energieversorgung und Digitalisierung** zu profitieren
- Die SGL Group hat alle Voraussetzungen, um ihre Ziele bis 2020 zu erreichen: engagierte **Mitarbeiter**, eine starke **Marktposition** und führende **Technologien**

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!

Finanzkalender 2016.



23. März 2016 Bilanzpressekonferenz, Vorlage Jahresabschluss und Geschäftsbericht 2015

12. Mai 2016 Bericht über das 1. Quartal 2016

18. Mai 2016 Hauptversammlung in Wiesbaden

11. August 2016 Bericht über das 1. Halbjahr 2016

10. November 2016 Bericht über die ersten neun Monate 2016

Wichtiger Hinweis:

Soweit diese Präsentation in die Zukunft gerichtete Aussagen enthält, beruhen sie auf derzeit zur Verfügung stehenden Informationen und unseren aktuellen Prognosen und Annahmen. Naturgemäß sind zukunftsgerichtete Aussagen mit bekannten wie auch unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse wesentlich von den vorausschauenden Einschätzungen abweichen können. Die zukunftsgerichteten Aussagen sind nicht als Garantien zu verstehen. Die zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse sind vielmehr abhängig von einer Vielzahl von Faktoren, die beinhalten verschiedene Risiken und Unwägbarkeiten und beruhen auf Annahmen, die sich möglicherweise als nicht zutreffend erweisen. Dazu zählen z.B. nicht vorhersehbare Veränderungen der politischen, wirtschaftlichen, rechtlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, insbesondere im Umfeld unserer Hauptkundenindustrien wie z.B. der Elektro Stahlproduktion, der Wettbewerbssituation, der Zins- und Währungsentwicklungen, technologischer Entwicklungen sowie sonstiger Risiken und Unwägbarkeiten. Weitere Risiken sehen wir u.a. in Preisentwicklungen, nicht vorhersehbaren Geschehnissen im Umfeld akquirierter Unternehmen und bei Konzerngesellschaften sowie bei den laufenden Kosteneinsparungsprogrammen. Die SGL Group übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen anzupassen oder sonst zu aktualisieren.

© Copyright SGL CARBON SE

® Registered trademarks of SGL CARBON SE