

SENDESPERRVERMERK:

Mittwoch, 24. Februar 2016, 11.00 Uhr

**Hauptversammlung der Aurubis AG
Geschäftsjahr 2014/15**

am 24.2.2016

im Congress Centrum Hamburg

Erwin Faust

Sprecher des Vorstands

Es gilt das gesprochene Wort!

Bild 1: Hauptversammlung der Aurubis AG

Meine sehr geehrte Damen und Herren,

mein Name ist Erwin Faust und ich begrüße Sie ganz herzlich auch im Namen meines Vorstandskollegen Stefan Boel und vor allem unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Hauptversammlung der Aurubis AG.

Es ist schön, dass wieder so viele von Ihnen den Weg ins CCH gefunden haben, um sich über **Ihr** Unternehmen, die Aurubis AG, zu informieren.

Ich freue mich zudem, dass wiederum ehemalige Vorstände und Aufsichtsratsmitglieder der Gesellschaft sowie Vertreter von Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern hier bei uns sind. Auch Ihnen sage ich herzlich Willkommen.

Meine Damen und Herren,

ich bin seit 2008 Finanzvorstand der Aurubis AG. Heute stehe ich zum ersten Mal als Sprecher des Vorstands vor Ihnen. Deshalb möchte ich mich Ihnen kurz vorstellen:

Nach meinem Studium der Wirtschaftswissenschaften habe ich mehr als 20 Jahre in verschiedenen Managementpositionen bei unterschiedlichen Industriekonzernen im In- und Ausland gearbeitet. Schon vor meiner Zeit bei Aurubis habe ich Erfahrungen in der Metallindustrie gesammelt.

Heute stehe ich als Sprecher des Vorstandes vor Ihnen, nachdem Herr Dr. Drouven zum 1. November vergangenen Jahres sein Mandat im Aufsichtsrat wieder aufgenommen hat.

Lieber Herr Dr. Drouven,

ich möchte Ihnen im Namen des Aurubis Konzerns noch einmal Dank sagen. Sie haben sich zur Verfügung gestellt und Aurubis ein zweites Mal und für ein Jahr geführt. Während dieser Zeit ruhte ihr Aufsichtsratsmandat Und Sie, Herr Dr. Drouven, konnten mit Ihrer langjährigen Erfahrung und Ihrem fundierten Wissen über Aurubis sofort wirksam werden. Sie haben wichtige Impulse für die weitere Entwicklung des Aurubis-Konzerns gegeben.

Die Umsetzung der neuen Organisationsstruktur des Konzerns zum 1. Juli 2015 war eine davon. Heute ist unser Geschäft in zwei Business Units gegliedert, in die

Business Unit Primärkupfererzeugung und in die Business Unit Kupferprodukte. Im Zuge der Neuorganisation hatte das Vorstandsmitglied Dr. Frank Schneider das Unternehmen zum 30. Juni 2015 in bestem Einvernehmen verlassen. Unser Dank gilt auch ihm. Er hat insbesondere für den bei uns immer wichtiger werdenden Bereich der nachhaltigen Unternehmensführung wertvolle Akzente gesetzt.

Seit November 2015 führe ich zusammen mit Dr. Stefan Boel den Konzern. Dabei werden wir von einer starken Mannschaft unterstützt. Zum 1. Juli wird Jürgen Schachler das Steuer bei Aurubis übernehmen.

Lieber Herr Schachler, wir freuen uns sehr darauf, mit Ihnen zusammenzuarbeiten und die Zukunft unseres Unternehmens erfolgreich zu gestalten.

Bild 2: Agenda: Das Geschäftsjahr 2014/15

Meine Damen und Herren,

Ihnen liegt der Geschäftsbericht des 149 zigten Jahres unserer Firmengeschichte vor. Er berichtet über ein besonderes Jahr. Es ist das Jahr vor unserem großen 150 zigten Firmenjubiläum. Historie hat einen Wert an sich.

Es ist besonders schön, dass diese Geschichte im 149 zigten Jahr unseres Unternehmens zu einem Rekordergebnis geführt hat – eine großartige wirtschaftliche Leistung.

Die wesentliche Konstante in unserem Geschäft über alle Jahre hinweg ist Kupfer – andere Aspekte haben sich verändert und verändern sich weiter. Auf sie werden wir verantwortungsbewusst reagieren.

Bild 3: Produktivität, Effizienz, Umweltschutz und Verarbeitungskompetenz sind Stärken von Aurubis

Eine wesentliche Veränderung im abgelaufenen Geschäftsjahr war unsere neue Konzernstruktur. Wir berichten nun nur noch in zwei Business Units: Primärkupfererzeugung und Kupferprodukte. Vorher waren das die drei Business Units Primärkupfer, Recycling/Edelmetalle und Kupferprodukte.

Wir sind überzeugt davon, dass wir mit dieser neuen Organisation noch besser auf unsere Marktherausforderungen reagieren können. Ein wesentliches Ziel ist, uns auf den Schrottmärkten besser zu positionieren und die Realisierung von closing-the-loop-Lösungen zu unterstützen. Hierbei übernehmen wir Altmetalle und Produktionsreststoffe direkt vom Kunden und führen diese dann in den Stoffkreislauf zurück.

Bei der Neuorganisation haben wir auch technologische Belange berücksichtigt. Darüber hinaus haben wir Schnittstellen reduziert. So haben wir zum Beispiel im Werk Hamburg heute eindeutigere Zuständigkeiten und weniger Reibungsverluste.

Beide Business Units, also die operativen Einheiten, werden von konzernübergreifenden Funktionen unterstützt.

Besonders hinweisen möchte ich an dieser Stelle auf den neu gegründeten Bereich Supply Chain Management. Dessen Kernaufgabe das konzernweite Rohstoffmanagement ist. Auch der Verkauf von Schwefelsäure und sonstigen Spezialprodukten ist hier angesiedelt.

Bild 4: Agenda – das Geschäftsjahr 2014/15

Meine Damen und Herren,

ich freue mich Ihnen unser erfolgreiches Geschäftsjahr näher zu erläutern. Dabei begann das Geschäft selbst zunächst verhalten. Das erste Quartal zeigte kein überragendes Ergebnis. Und die globalen Rahmenbedingungen waren eher von dunklen Wolken geprägt. Denken Sie an die Diskussion über die nachlassende Wirtschaftsdynamik in China, die griechische Schuldenkrise oder die Zinspolitik der Zentralbanken.

Was unseren Sektor betrifft, zeigte das Ende des großen Rohstoffbooms Auswirkungen bei vielen Metallen und auch auf Kupfer. Ein hohes Angebot bei verhaltener Nachfrage führte zu sinkenden Preisen und die Stimmung trübte sich ein.

Davon unabhängig entwickelten sich im Jahresverlauf unsere wichtigsten Einzelmärkte allerdings sehr positiv und wir konnten diese Situation erfolgreich nutzen.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie uns diese Marktentwicklungen nun genauer betrachten.

Bild 5: Der wichtigste Markt für uns ist der Konzentratmarkt

Der wichtigste Markt für uns ist der Konzentratmarkt. An diesem produzierten die internationalen Minengesellschaften, den für uns so wichtigen Rohstoff auf einem hohen Niveau. Ist das Mengenangebot groß, dann kann man in der Regel hohe Schmelz- und Raffinierlöhne erzielen – im abgelaufenen Geschäftsjahr war das so.

Die zum überwiegenden Teil langjährigen Kernlieferanten aus Lateinamerika verzeichneten keine wesentlichen Produktionsstörungen. Zudem kamen Mengen aus

neuen Minenprojekten auf den Markt. Damit konnten wir im Geschäftsjahr durchgängig sehr gute Schmelz- und Raffinierlöhne erzielen.

Durch unser technisches und metallurgisches Know-how konnten wir auch mehr komplexe Kupferkonzentrate verarbeiten. Aurubis verfügt hier über Wettbewerbsvorteile, denn wir können bestimmte Konzentrate dieser Art umweltschonend in unseren Anlagen einsetzen und erreichen trotzdem eine sehr gute Kupferqualität. Hierfür zahlen uns die Minen höhere Schmelzlöhne. Unsere Primärkupferanlagen in Hamburg und in Pirdop waren damit im Geschäftsjahr 2014/15 gut versorgt und produzierten auf einem hohen Niveau.

Bild 6: Chemische Industrie ist unser größter Abnehmer: Schwefelsäuremärkte sehr volatil

Kupferkonzentrat besteht zu rund 30% aus Schwefel. Wir nutzen das bei der Primärkupfererzeugung als Energieträger. Bei der Abgasreinigung fällt Schwefelsäure dann als Nebenprodukt an. Die Schwefelsäure verkaufen wir auf globalen Märkten an Abnehmer aus der Chemischen – und Düngemittelindustrie. Diese Märkte sind sehr volatil. Insgesamt haben wir hier im letzten Geschäftsjahr gute Preise erzielen können.

Bild 7: Europäische Kathodenprämie

Über den reinen Kupferpreis hinaus wird für die Lieferung von physischem Kupfer eine zusätzliche Prämie bezahlt. Dies ist für uns ein wichtiger Ergebnisbestandteil. Die Höhe dieser Prämie wird bestimmt von Kupferangebot und -nachfrage auf den relevanten Märkten.

In Europa setzt Aurubis als größter Anbieter jährlich eine Referenzprämie auch Aurubis Copper Premium genannt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr war diese mit 110 US\$ pro Tonne auf sehr hohem Niveau.

Durch unsere langfristigen Kundenbeziehungen im Produktbereich und unseren verlässlichen Service konnten wir im Markt diese Prämie gut durchsetzen.

Bild 8: In 2014/15: Gutes Angebot an Recycling-Kupfer bei volatilen Raffinierlöhnen auf gutem Niveau

Kommen wir nun zu den Recyclingmärkten. Sie sind für Aurubis von hoher Bedeutung. Die Angebotsentwicklung von Schrotten wird dabei von unterschiedlichen Größen beeinflusst. Grundsätzlich kann man sagen, dass bei einer

guten ökonomischen Verfassung in unseren wichtigsten regionalen Liefermärkten, also in Deutschland und Europa, auch viel recycelt wird. Das führt zu gutem Angebot und damit für uns zu guten Raffinierlöhnen.

Die generell schwer berechenbaren Recyclingmärkte haben im Laufe des Geschäftsjahres deutlich an Fahrt aufgenommen. Wir verzeichneten ein sehr gutes Angebot mit steigenden Raffinierlöhnen. Basis dafür, dass wir auch hier sehr gute Ergebnisse erzielt haben.

Bild 9: Gießwalzdraht und Strangussprodukte

Sehr gut war die Situation auf den europäischen Märkten für Gießwalzdraht und Strangussformate. Wir haben unsere Marktposition mit Kunden der Kabel-, Automobil- und Lackdrahtindustrie ausgebaut und gelten im Markt als verlässlicher Geschäftspartner mit hoher Produktqualität. Die Produktion haben wir deshalb um 3% gesteigert.

Bild 10: Rekord-Konzernergebnis – operatives EBT und ROCE deutlich über Vorjahr

Und so sah unser Geschäftsjahr im Überblick aus:

Eine der wichtigsten Zahlen für uns ist das Ergebnis vor Steuern, das operative EBT. Es dient als Steuerungsgröße für unser Geschäft und beurteilt unsere Wirtschaftsleistung unabhängig von Kupferpreisschwankungen. Wir haben das Vorjahresergebnis mehr als verdoppelt, von 137 Mio. Euro auf 343 Mio. Euro.

Dies ist ein Rekordergebnis in der 150 jährigen Firmengeschichte, worüber wir uns sehr gefreut haben.

Der Return on Capital Employed, also die Rendite auf das eingesetzte Kapital, lag deutlich verbessert bei 18,7% und damit über unserer Konzern-Zielgröße von 15%. Neben dem operativen EBT ist unsere operative Rendite auf das eingesetzte Kapital unsere zweite wichtige Konzernsteuerungsgröße.

Diese sehr guten Finanzzahlen zeigen, dass es uns gelungen ist, die Chancen, die uns das gute Marktumfeld geboten hat voll zu nutzen.

Bild 11: Kennzahlen des Aurubis-Konzerns spiegelt sehr gute Ertragslage wider

Lieferanten, Kunden und Kreditgeber interessieren sich vor allem für die finanzielle Verlässlichkeit von Aurubis.

Dahin gehend sind unsere Kennzahlen kerngesund. Wir haben mit allen Kennzahlen unsere gesteckten Ziele übertroffen.

Besonders hervorheben möchte ich die operative Eigenkapitalquote von 47,3 % und die operative Schuldendeckungskennzahl von 0,1 zum Geschäftsjahresende. Diese zeigt, dass Aurubis nahezu schuldenfrei war.

Die Gesellschaft ist weiterhin in einer hervorragend robusten bilanziellen Verfassung. Die vorgelegte Bilanz ist gesund, stabil, widerstandsfähig und unterstützt unser Geschäftsmodell. Aurubis ist gestärkt für die Herausforderungen der Zukunft.

Bild 12: Der Geschäftsverlauf in den einzelnen Business Units verlief differenziert

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Nach diesem allgemeinen Überblick möchte ich Ihnen nun den Geschäftsverlauf in unseren einzelnen Business Units erläutern.

Der Bereich Primärkupfererzeugung, zu dem jetzt auch der gesamte Edelmetallbereich gehört, hat sich im Geschäftsjahr 2014/15 sehr positiv entwickelt. Basis hierfür waren die guten Konzentratmärkte mit sehr hohen Schmelz- und Raffinierlöhnen sowie die positive Entwicklung auf unseren Schrottmärkten. Auch die hohe Kathodenprämie von 110 US\$ pro Tonne und die rund 60% höheren Verkaufserlöse für Schwefelsäure aufgrund der weltweit guten Nachfrage lieferten einen hervorragenden Beitrag.

Insgesamt konnte diese Business Unit das operative EBT um 126 Mio Euro auf 256 Mio Euro steigern. Der ROCE lag bei hervorragenden 31% und damit doppelt so hoch wie der Konzern-Zielwert von 15%.

Die Business Unit Kupferprodukte beinhaltet heute neben der Produktherstellung und -vermarktung auch das Recyclingwerk in Lünen und den Standort Olen in Belgien.

Wie bereits geschildert, profitierte das Recyclinggeschäft von einem guten Materialangebot. So lagen die Raffinierlöhne für Altkupfer rund 40 % über dem Vorjahr.

Im Produktbereich erlaubte die gute europäische Nachfrage eine Gießwalzdrahtproduktion, die mit 764.000 t ebenfalls auf Rekordniveau lag. Der Bedarf kam vor allem aus den Branchen Automobil, Energie, Elektronik und Maschinenbau.

Das Kathodengeschäft profitierte von diesem guten Marktumfeld, die Kathodenprämie für Jahresverträge konnte von 105 US\$/t nochmals auf 110 US\$/t erhöht werden.

Der Bereich Flachwalzprodukte konnte seinen Ergebnisbeitrag ebenfalls steigern. Zwar schwächte sich die Nachfrage für unsere Produkte aus dem Werk in Buffalo in den USA ab, aber die europäischen Werke konnten die Produktion steigern. In allen wesentlichen Werken verfolgen wir Maßnahmen zur Optimierung der Produktion und der Prozesse, um die Wettbewerbsfähigkeit des Geschäftes zu stärken und die Ergebnisse weiter zu verbessern.

Insgesamt erreichte die Business Unit Kupferprodukte eine erhebliche Ergebnissteigerung um rund 75 Mio. Euro. Das operative EBT betrug 130 Mio. Euro; auch der ROCE konnte gesteigert werden, lag allerdings mit 13% noch nicht ganz im Zielkorridor von 15%.

Bild 13: Vorstand und AR schlagen Ausschüttung in Höhe von 1,35 € in Einklang mit der Dividendenpolitik vor

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

aufgrund dieser sehr guten Ergebnisse der Aurubis AG schlagen Ihnen der Vorstand und der Aufsichtsrat eine Dividende von 1,35 Euro pro Aktie vor.

Mit dem Dividendenvorschlag behalten wir unsere Politik bei, rund 50% des Bilanzgewinns der Aurubis AG auszuschütten. Die Dividendenrendite auf Basis des Schlusskurses am 30. September 2015 wäre 2,4 %. Die Rendite läge aufgrund des gestiegenen Aktienkurses zwar leicht unter der des letzten Jahres, ist aber sicher immer noch eine sehr attraktive Rendite im heutigen Zinsumfeld.

Bild 14: Entwicklung der Aurubis-Aktie

Unser Aktienkurs hat sich im Geschäftsjahr 2014/2015 hervorragend entwickelt. Am 30. September lag der Kurs bei 56 Euro 90 Cent und war damit um 45 % gestiegen – zum Vergleich: der DAX stieg in diesem Zeitraum nur um 2%, der MDAX um 21%.

Meine Damen und Herren, Rekordergebnisse und hervorragende Kursentwicklungen können negative Nebenwirkungen haben: sie werden von den Märkten schnell als Normalität empfunden.

Bereits im Herbst 2015 haben wir gesehen und kommuniziert, dass einige unserer Märkte das bis dahin hohe Niveau nicht würden halten können. Die Veröffentlichung einer immer noch guten Ergebnisperspektive zusammen mit unserem Jahresergebnis Mitte Dezember verunsicherte jedoch die Anleger und führte zu einem erheblichen Kursrückgang.

Der Kurs sank um 19 % auf 46 Euro 79 Cent.

Diese Marktreaktion zeigte die hohe Nervosität an den internationalen Kapitalmärkten und diese hat sich bis heute nicht gelegt. Unser Kurs liegt heute morgen bei.....

Bild 15: Wichtige interne Projekte

Meine Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2014/15 war für uns insbesondere ein sehr gutes, weil unser externes Marktumfeld stimmte. Aber: wir haben auch hart an der Verbesserung unserer internen Prozesse gearbeitet. In unserem Geschäftsbericht sprechen wir in diesem Zusammenhang von einem Upgrade. Ziel ist, sich nicht auf dem Bewährten auszuruhen, sondern es zu verbessern. Wir haben es das Upgrade 149.0 genannt, weil der Start in das 149. Geschäftsjahr von Aurubis fiel.

Vor einem Jahr hat Herr Dr. Drouven Ihnen an dieser Stelle einige unserer Internen Projekte aufgezeigt. Gerne will auch ich Ihnen heute etwas zum Stand der wichtigsten Projekte berichten.

Damit die Aurubis sich im harten internationalen Wettbewerb behaupten kann, brauchen wir eine gute Kostenposition mit effizienten Produktionsprozessen. Deshalb haben wir schon in den vergangenen Jahren an verschiedenen Standorten **Verbesserungsprojekte** erfolgreich durchgeführt. Vor gut einem Jahr haben wir ein solches Projekt an den Standorten Hamburg und Lünen begonnen.

Wir haben genau hingesehen, wo es Ineffizienzen gibt und Ideen zur Verbesserung zusammen mit den beteiligten Mitarbeitern entwickelt. Die Optimierung von Produktion und Prozessen wird im laufenden Geschäftsjahr weiter vorangetrieben. Dazu gehört auch die Optimierung unserer Einsatzmaterialien. Wir sind zuversichtlich, dass wir unsere Ziele erreichen werden – trotz leichter Verzögerungen im Ablauf. Im letzten Geschäftsjahr haben wir mit diesem wichtigen Projekt schon einen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag als Ergebnisverbesserung verbuchen

können. Für dieses Geschäftsjahr erwarten wir einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag.

Des Weiteren haben wir in 2015 unser **Supply Chain Management** erfolgreich implementiert – das Management der Lieferkette. Hier sind unsere Aktivitäten im Konzentrat- und Recyclingmaterial-Einkauf, also der gesamte Rohstoffeinkauf und die Produktionsplanung gebündelt. Die richtigen Einsatzstoffe zur richtigen Zeit im richtigen Verhältnis am richtigen Einsatzort ermöglichen eine höhere Wertschöpfung und damit höhere Ergebnisse. Um diese wirklich komplizierten Fragestellungen zu beantworten haben wir ein Projekt gestartet, was bereits im letzten Jahr zu guten Ergebnissen geführt hat. Wir nennen dieses Projekt Scope.

Damit bilden wir unsere komplexen Produktionswege und die unterschiedlichen Einsatzmaterialien ab und können deren Einsatz dann übergreifend steuern. Wir sind hier noch nicht im Ziel, aber auf sehr gutem Weg.

Bild 16: Großstillstand in Pirdop ist für das 3. Quartal 2015/16 geplant

Schließlich haben wir uns sehr intensiv mit den Vorbereitungen des Großstillstandes an unserem Standort in Pirdop in Bulgarien beschäftigt. Im April und Mai dieses Jahres werden wir dort die Anlagen zur Primärkupfer- und Schwefelsäureerzeugung generalüberholen – das fand zuletzt im Jahr 2008 statt.

Gleichzeitig werden wir die bestehenden Aggregate optimieren, damit mehr komplexe Konzentrate verarbeitet werden können. Komplexe Konzentrate bedeuten hier zum Beispiel höhere Fluor- und Nickelgehalte, aber auch die vermehrte Verarbeitung von edelmetallhaltigen Einsatzstoffen. Zusätzlich werden wir mit den Investitionen eine weitere Verbesserung unserer Umweltschutzstandards erreichen.

Ein Großteil dieser Maßnahmen wird im Rahmen des Stillstandes im April/Mai dieses Jahres umgesetzt. Unsere Anlagen in Bulgarien werden ca. 50 Tage stehen. Wir werden rund 44 Mio. Euro investieren. Durch den Ausfall an Konzentratdurchsatz und die fehlende Schwefelsäureproduktion erwarten wir einen negativen Effekt auf unser Ergebnis von rund 25 Mio. Euro.

Wir liegen hier voll im Zeitplan und sind sehr optimistisch, unsere Ziele zu erreichen. Drücken Sie uns die Daumen, dass alles gut klappt! Nach erfolgreichem Abschluss haben wir dann innerhalb von zweieinhalb Jahren die beiden wichtigsten Kernanlagen des Konzerns zur Kupferproduktion überholt – das sollte uns viel Zuversicht für die kommenden Jahre geben.

Bild 17: Moderatere Wachstumserwartungen für China führen zu schwächeren Kupfernachfrageprognosen

Meine Damen und Herren,

wir wurden in den letzten Monaten sehr oft gefragt, wie sich die Entwicklungen in China auf unser Geschäft auswirken. Schließlich ist China mit etwa 45% der Kupfer-Weltnachfrage der dominierende Marktteilnehmer. Ist unser Absatz gefährdet und wird China zukünftig auch den Weltmarkt mit Kupfer überfluten?

Größere Exporte von Kupfer aus China nach Europa erwarten wir nicht. Dies hat im Wesentlichen damit zu tun, dass China Nettoimporteur von Kupferkathoden ist, weil die Produktion der lokalen Hütten nicht einmal zur Deckung der nationalen Nachfrage ausreicht. China hat auch wenig Kupfererzvorkommen und muss Kupferkonzentrate importieren. Es gibt keine Überkapazitäten wie in anderen Industrien.

Auswirkungen auf unser Geschäft ergeben sich aber durch die schwächere Kupfernachfrage in China. Dies belastet die weltweiten Kathodenprämien und den Kupferpreis.

Wir haben deshalb während der vergangenen zwei Jahre unsere entsprechenden Exportaktivitäten nach China zurückgefahren.

Bei Kupferprodukten bestehen keine nennenswerten direkten Geschäftsbeziehungen mit chinesischen Kunden.

Die Entwicklungen in China werden wir auch in Zukunft sehr genau beobachten - unsere direkte Geschäftstätigkeit ist aber nur begrenzt betroffen.

Bild 18: Nachhaltigkeit ist klarer Bestandteil der Aurubis-Strategie

Meine Damen und Herren,

für mich ist Nachhaltigkeit nicht nur ein Begriff. Es ist ein Thema, und wir nehmen es ernst bei Aurubis. Es geht darum, Umwelt, Mensch und Wirtschaft in Einklang zu bringen.

Und nicht allein für uns oder unsere Kunden – auch für Investoren sind soziale und ökologische Kriterien von Unternehmen, also auch von Aurubis, zunehmend wichtig.

Ich will Ihnen nur je ein Beispiel für die Bereiche Umwelt, Mensch und Wirtschaft vorstellen.

Es gibt eine bedeutende Investoreninitiative zum Umweltschutz, die sich „Carbon Disclosure Project“ nennt. Hier geht es im Schwerpunkt um Klimaschutz und

effizienten Einsatz von Energie. Dies ist für uns ein Kernthema. Hier tragen wir nicht nur eine ökologische, sondern auch eine ökonomische Verantwortung. Wir setzen Energie so sparsam wie möglich ein und arbeiten ständig an der Optimierung.

Im November 2015 wurde Aurubis als „Best Newcomer“ des Carbon Disclosure Projektes ausgezeichnet.

An unserem Standort Lünen haben wir für ein Projekt zur hocheffizienten und flexiblen Stromerzeugung auf Basis von Abwärme von der Deutschen Energie-Agentur „dena“ den Energy Efficiency Award erhalten.

Beide Ehrungen sind Beleg unserer Innovationsfähigkeit und ein Ansporn, bei den Themen CO2 Reduktion, Energie- und Ressourceneffizienz nicht nachzulassen.

Im Herbst 2015 haben unsere Auszubildenden zum ersten Mal eine Nachhaltigkeitswoche durchgeführt. Wir wollten dieses Thema schon bereits beim Eintritt in die Aurubis bei den jungen Menschen verankern. Sie beschäftigten sich in der Diskussion mit den Fachabteilungen mit nachhaltiger Kupfererzeugung und -weiterverarbeitung. Höhepunkt war das Vorstellen der Ergebnisse anlässlich des Aurubis Nachhaltigkeitstages vor Abgeordneten des EU Parlaments und Vertretern deutscher Bundesministerien. Alle Beteiligten waren so begeistert, dass diese Woche ein fester Bestandteil der Ausbildungsinhalte von Aurubis werden wird.

Nachhaltigkeit heißt aber auch das Morgen im Blick zu halten, um auch in Zukunft ein erfolgreiches und gesundes Kupfergeschäft betreiben zu können. In diesem Zusammenhang engagiert sich Aurubis im politischen Diskurs zum Beispiel zum Thema Kreislaufwirtschaft, das gerade erst von der EU Kommission auf die politische Agenda gehoben wurde. Aber auch die vielfachen Fragen der Energieunion, beschäftigen uns. Es gilt, den Standort Europa auch in Zukunft für energieintensive Unternehmen und seine Beschäftigten attraktiv zu gestalten. Ein Aspekt, der versucht, Klima- und Wachstumsziele in Einklang zu bringen, unterstützt durch die Innovationskraft der Wirtschaft, zum Beispiel auch durch uns.

Bei allem Tun und Handeln im Bereich Nachhaltigkeit stellen wir uns der objektiven Bewertung nach internationalen Standards. Unser Nachhaltigkeitsbericht 2015, der Ihnen einen noch viel tieferen Einblick in unsere Aktivitäten geben wird, liegt aktuell der Global Reporting Initiative zur Prüfung vor. Im Anschluss daran werden wir unseren Nachhaltigkeitsbericht – auch für Sie - publizieren.

Bild 19: Mitarbeiter Aurubis – 150 Jahre Zukunft.

Meine Damen und Herren,

Lassen Sie mich das klar formulieren: Unser hervorragendes Geschäftsergebnis basiert auf der sehr guten, loyalen und erfolgreichen Arbeit unserer weltweit tätigen

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Allen wurde und wird viel abverlangt. Sie müssen Veränderungen mitleben und mit damit verbundenen Unsicherheiten umgehen können - und dennoch jeden Tag ihren Beitrag für den Aurubis Konzern leisten.

Auch im 150. Jahr unserer Firmengeschichte wollen wir unsere Mitarbeiter begleiten und mit Ihnen gemeinsam unseren Weg gehen. Es gilt immer wieder qualifizierte Mitarbeiter zu finden, die zu Aurubis und in diese Industrie passen. Der demographische Wandel, Chancengleichheit und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, aber auch die kulturelle Vielfalt sind Nebenbedingungen, mit denen wir als Arbeitgeber verantwortungsvoll umgehen müssen.

Unser ganz besonderer Dank gilt deshalb heute auch den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement und ihre gezeigten Leistungen!

Bild 20: Agenda 1. Quartal 2015/16

Meine Damen und Herren, wir haben mittlerweile bereits über unser Ergebnis des 1. Quartals des neuen Geschäftsjahres berichtet. Wie in den vergangenen Jahren sind wir saisonal bedingt mit einem niedrigen Quartalsergebnis in das Geschäftsjahr gestartet. Gleichzeitig blicken wir jedoch positiv nach Vorn und haben die Prognose für das Gesamtjahr bestätigt.

Bild 21: Aurubis startet mit schwachem 1. Quartal ins Geschäftsjahr

Wir hatten in unserem 1. Quartal zwar ein insgesamt zufriedenstellendes Marktumfeld, aber schlechte Konditionen auf den Schrottmärkten und ein geringeres Metallmehrausbringen bei niedrigen Metallpreisen haben das Ergebnis belastet.

So lag das operative Ergebnis vor Steuern nach 3 Monaten bei 36 Mio. Euro und damit knapp unter Vorjahr.

Der Return on Capital Employed liegt bei 17,5 % und damit über unserer Zielgröße von 15%.

Bild 22: sehr starke Konzernkennzahlen im Aurubis-Konzern

Sehr erfreulich ist, dass wir unsere Ziele bei den Konzernkennzahlen wieder einmal voll erreicht haben.

Die operative Eigenkapitalquote hat sich sogar leicht verbessert und liegt bei hervorragenden 49%. Dies ist generell und insbesondere auch in unserer Industrie eine ausgezeichnete Zahl.

Gleichzeitig weisen wir eine Schuldendeckung von 0,2 aus, was eine sehr geringe Nettoverschuldung zum Stichtag belegt.

Aurubis verfügt damit weiterhin über sehr robuste und exzellente bilanzielle Verhältnisse. Für unser Geschäftsmodell ist diese bilanzielle Stärke sehr wichtig, denn sie ist ein Garant für erfolgreiche Lieferanten- und Kundenbeziehungen.

Bild 23: Agenda: Ausblick

Meine Damen und Herren,

wie geht es weiter nach einem Rekordjahr und einem verhaltenem Start in das neue Geschäftsjahr?

Eines möchte ich klar zum Ausdruck bringen: Aurubis ist in Bewegung. An vielen Stellen des Konzerns wird an Verbesserungen gearbeitet, um uns noch wettbewerbsfähiger zu positionieren. Das wichtigste Thema im laufenden Geschäftsjahr ist die planmäßige Durchführung des Stillstandsprojektes in Pirdop.

Hier sind wir sehr gut vorbereitet und zuversichtlich unsere Ziele zu erreichen.

Darüber hinaus arbeiten wir an einer Vielzahl von anderen Projekten.

Das wirtschaftliche und marktbezogene Umfeld birgt auch in diesem Geschäftsjahr viele Unsicherheiten. Andererseits profitieren wir aber weiter von einer guten und stabilen Situation auf dem Konzentratmarkt und auch der starke US\$ unterstützt unser Geschäft.

Lassen sie mich für den Ausblick auf das laufende Geschäft auf die Einzelnen Business Units eingehen.

Bild 24: Ausblick: Aurubis bestätigt Ergebnisprognose für 2015/16

Der Bereich Primärkupfer wird auch im laufenden Jahr von einer guten Situation auf den Konzentratmärkten unterstützt. Zwar sind die Schmelzlöhne gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken.

Trotzdem sind die neuen Schmelzlöhne für Jahresverträge 2016 von 97,35 US\$ pro Tonne und 9,735 Cent für den Kupferinhalt historisch gesehen auf einem sehr guten Niveau. Und um das nicht zu vergessen: unsere Fähigkeit der komplexen Materialverarbeitung bedeutet natürlich auch höhere Margen. In diesem Jahr wird wichtig sein, trotz Stillstand in Pirdop eine möglichst hohe Anodenproduktion im Konzern darzustellen um unsere Elektrolysen gut auszulasten. Neben gutem Konzentratdurchsatz ist dafür eine ausreichende Altkupferversorgung notwendig.

Hier hatten wir im ersten Quartal Gegenwind auf den Märkten, spüren allerdings aktuell eine Verbesserung der Situation.

Die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten.

Die Schwefelsäuremärkte sind global unter Druck, dem können wir uns nicht entziehen. Eine Besserung ist aktuell nicht in Sicht.

Neben operativen Themen verfolgt die Business Unit eine Vielzahl von Projekten. Hervorzuheben ist das Ergebnisverbesserungsprojekt in Hamburg, die stillstandbegleitenden Optimierungen in Pirdop und die Arbeiten an der Verbesserung unserer Schlacke-Qualitäten.

Auch in der **Business Unit Kupferprodukte** arbeiten wir an einer Vielzahl von Optimierungsthemen:

In Lünen steht die weitere Verbesserung der Kostenposition im Vordergrund. Auch die strategische Positionierung in den Recyclingmärkten überprüfen wir derzeit. Dies betrifft nicht nur unsere Projekte zur direkten Übernahme von Almetallen und Produktionsreststoffen vom Kunden sondern geht darüber hinaus.

Der Bereich Flachwalzprodukte verfolgt eine Vielzahl von Produktions- und Qualitätsverbesserungsprojekten um unsere Kunden noch besser bedienen zu können.

Ein wichtiger Bestandteil der Business Unit Kupferprodukte ist der Vertrieb unserer Kathoden. Hier haben wir uns den Marktbedingungen angepasst und die Kathodenprämie 2016 von 110 US\$ pro Tonne auf 92 US\$ pro Tonne abgesenkt – das wird sich entsprechend auf das Ergebnis auswirken und ist klar absehbar.

Für Gießwalzdraht - mit seinen überwiegend zentraleuropäischen Märkten – rechnen wir mit einer guten Nachfrage, bei Strangguss eher mit einer gleichbleibenden Nachfrage.

Im internationalen Markt für Flachwalzprodukte gehen wir nur in Europa von einem leichten Wachstum aus.

Das Recyclinggeschäft mit Altkupfer stand im 1. Quartal unter Druck, aber aktuell zeichnet sich eine Verbesserung der Märkte ab und wir erwarten, dass sich dieser Trend im 3. und 4. Quartal des Geschäftsjahres fortsetzt.

In diesem Marktumfeld und vor dem Hintergrund des Stillstandes in Pirdop werden wir unser Rekordergebnis vom letzten Jahr natürlich nicht wiederholen können. Wir erwarten aber trotzdem ein gutes Ergebnis für das laufende Geschäftsjahr.

Bild 25: 150 Jahre

Meine Damen und Herren,

wir feiern in diesem Jahr unser 150-jähriges Jubiläum! Nicht viele Unternehmen blicken auf eine so lange, interessante, wechselvolle und erfolgreiche Geschichte zurück. Wie viele Unternehmen können von sich sagen, 150 Jahre und wir sind immer noch relevant.

Wir haben aus diesem Anlass in Zusammenarbeit mit einer Historikerkommission eine Chronik über unsere 150 Jahre verfasst. Herausgekommen ist ein Buch mit vielen interessanten Aspekten zur Unternehmenshistorie und natürlich auch einem schönen Stück Hamburger Wirtschaftsgeschichte. Die Chronik ist ab Ende April, im Anschluss an unseren Geburtstag am 28. April - im Buchhandel erhältlich. Weitere Information dazu erhalten Sie im Foyer.

150 Jahre Unternehmensgeschichte sind auch 150 Jahre Verantwortung für Menschen, Umwelt, Produktion und Produkte. Für ein Unternehmen, das erfolgreich gewachsen ist: aus einem ganz kleinen Hamburger Betrieb zu einem weltweit tätigen Konzern.

Wir bei Aurubis sind uns dieser Verantwortung sehr bewusst – auch und gerade für die Zukunft. Das Umfeld ist unsicher – das war es auch in den vergangenen 150 Jahren immer wieder. Nur hat die Geschwindigkeit der Veränderungen erheblich zugenommen. Wir sind vorbereitet und wachsam. Wir zählen gleichzeitig auf Ihre Treue zu unserer Aurubis.

Wir sind fest davon überzeugt: so wie Aurubis Zukunft hat, so hat Ihr Engagement bei uns einen nachhaltigen Wert.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!