

Für die Kunden Fortschritt.
Für die Menschen Zukunft.

Geschäftsbericht 2002_2003

ThyssenKrupp



Zukunftsarbeit

ThyssenKrupp hat den Anspruch, sich permanent in jedem Bereich weiter zu entwickeln. Das möchten wir auch mit unseren Geschäftsberichten vermitteln. Während wir im letzten Jahr die Aspekte der Nachhaltigkeit und des aktiven Dialogs in unserer Arbeit vorstellten, wollen wir uns diesmal stärker mit Innovationen beschäftigen. Auch Innovationen entstehen bei ThyssenKrupp im aktiven Dialog – mit Kunden, mit Mitarbeitern. Diese intensive Beschäftigung mit einem Thema aus vielen Blickwinkeln ermöglicht es uns, Innovationen mit höchstem Qualitätsanspruch zu entwickeln, die am Markt erfolgreich bestehen. Für unsere Kunden, für unsere Aktionäre, für unsere Mitarbeiter. Für die Menschen.

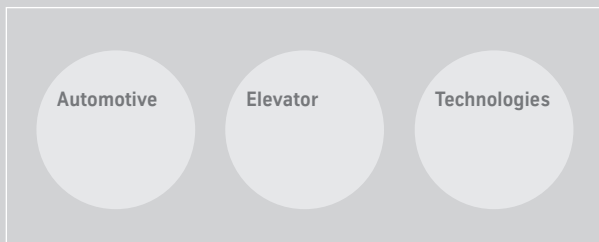
www.thyssenkrupp.com

ThyssenKrupp in Kürze ThyssenKrupp ist ein globaler Konzern, der in den Tätigkeits-schwerpunkten Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen engagiert ist. In über 70 Ländern entwickeln und produzieren mehr als 190.000 Mitarbeiter innovative Produkte und Dienstleistungen für die Herausforderungen der Zukunft. Dabei orientieren sie sich in allen fünf Unternehmenssegmenten – Steel, Automotive, Elevator, Technologies und Services – an den Bedürfnissen der Menschen und den Wünschen der Kunden, um qualitativ überzeugende Lösungen bieten zu können.

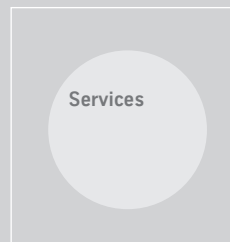
Stahl



Industriegüter



Dienstleistungen



Der Konzern in Zahlen

		2001/2002	2002/2003	Veränderung
Auftragseingang	Mio €	36.404	36.047	– 357
Umsatz	Mio €	36.698	36.137	– 561
EBITDA	Mio €	2.648	2.454	– 194
EBIT	Mio €	1.046	905	– 141
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter (EBT)	Mio €	762	714	– 48
Normalisiertes EBT	Mio €	419	734	315
Konzern-Jahresüberschuss	Mio €	216	512	296
Ergebnis je Aktie	€	0,42	1,01	0,59
Normalisiertes Ergebnis je Aktie	€	0,48	0,89	0,41
Ausschüttung	Mio €	206	249*	43
Dividende je Aktie	€	0,40	0,50*	0,10
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio €	2.454	2.027	– 427
Investitionen	Mio €	1.777	1.604	– 173
Eigenkapitalrentabilität (vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter)	%	9,2	9,4	0,2
ROCE	%	7,0	6,9	– 0,1
Wertbeitrag	Mio €	– 413	– 413	0
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	4.742	4.235	– 507
Eigenkapital	Mio €	8.287	7.631	– 656
Gearing	%	57,2	55,5	– 1,7
Mitarbeiter (30.09.)		191.254	190.102	– 1.152
*Vorschlag an die Hauptversammlung				

Hinweis: Die Rechnungslegung des ThyssenKrupp Konzerns erfolgt nach US-GAAP. Alle Angaben und Erläuterungen erfolgen einschließlich beabsichtigter Veräußerungen („Disposal Groups“).

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ihr ThyssenKrupp Investment hat sich im Geschäftsjahr 2002/2003 recht ordentlich entwickelt: Der Aktienkurs stieg um 3%, das normalisierte Ergebnis je Aktie nahm von 0,48 € im Vorjahr auf 0,89 € zu, wir schlagen der Hauptversammlung im Januar 2004 eine um 0,10 € auf 0,50 € erhöhte Dividende je Aktie vor, und die Dividendenrendite auf dieser Basis beträgt 4,3%.

Was verbirgt sich hinter diesen Zahlen? Drei Fragen sind es, die Sie als Aktionäre besonders interessieren: Wie hat Ihr Unternehmen gewirtschaftet? Welche Aufgaben haben die Mitarbeiter und das Management am meisten beschäftigt? Welche Ziele verfolgt das Unternehmen und mit welchen Strategien? Diesen Fragen ist der vorliegende Geschäftsbericht gewidmet. Aber mir ist es wichtig, Sie auch persönlich über die wesentlichen Themen zu informieren.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von ThyssenKrupp haben 2002/2003 wieder hart und kreativ gearbeitet, um möglichst gute Ergebnisse zu erzielen. Leider hat uns das konjunkturelle Umfeld, und zwar weltweit, nicht gerade geholfen. Die erhoffte Erholung der Weltwirtschaft blieb aus, und die Entwicklung in den für uns wichtigen Ländern und Branchen war unbefriedigend. Stabilisierend wirkte allein der noch weitgehend robuste internationale Stahlmarkt.

Wie hat ThyssenKrupp konkret gewirtschaftet? Die enttäuschende Konjunkturentwicklung hat in unserem Geschäft Spuren hinterlassen, und es kann für uns kein Trost sein, dass es unseren Wettbewerbern nicht anders erging. Der Auftragseingang des Konzerns blieb 2002/2003 mit 36,0 Mrd € um 1% unter dem Vorjahreswert, der Umsatz ging ebenfalls zurück, und zwar um 2% auf 36,1 Mrd €. Dennoch konnten wir den normalisierten, das heißt um Ergebnisse aus Unternehmensveräußerungen bereinigten, Gewinn vor Steuern auf 734 Mio € erhöhen; im Jahr davor lag er bei 419 Mio €. Dieser Anstieg bedeutet eine deutliche Verbesserung in der Qualität unseres Ergebnisses. Zu verdanken ist dies nicht zuletzt unseren Maßnahmen zur Steigerung der Leistungsfähigkeit des Konzerns, die wir mit Erfolg umgesetzt haben.

Wo gab es Gegenwind? Wir wollen es uns mit dem Hinweis auf die enttäuschende Konjunktur 2002/2003 nicht leicht machen, aber es ist nun einmal so: In unserem Geschäft sind wir darauf angewiesen, dass unsere Kunden rund um den Globus investieren und unsere Produkte und Dienste nachfragen.

Gestatten Sie mir auch ein Wort zu weiteren Beeinträchtigungen, mit denen wir 2003 konfrontiert wurden. So hat eine Rating-Agentur im Februar 2003 ThyssenKrupp auf den Non-Investment-Grade-Status herabgestuft. Der Grund dafür war nichts anderes als ein Methodenwechsel der Rating-Agentur in der Behandlung von Pensionsverpflichtungen. Für uns ist diese Vorgehensweise nicht nachvollziehbar, denn die Finanzsituation

des Konzerns hat sich seit dem Erst-Rating im Sommer 2001 nicht verschlechtert, sondern signifikant verbessert: Wir haben die Finanzschulden um über 4 Mrd € reduziert und das Gearing – das ist das Verhältnis der Netto-Finanzschulden zum Eigenkapital – auf das mittelfristige Zielniveau von 60% zurückgeführt. Ich versichere Ihnen, meine Damen und Herren, Ihr Unternehmen steht nach wie vor auf einer soliden finanziellen Grundlage.

Im Mai 2003 hat ThyssenKrupp 16,9 Mio eigene Aktien von der IFIC Holding AG erworben und damit den mittelbaren Anteilsbesitz der Islamischen Republik Iran an der ThyssenKrupp AG reduziert. Dadurch konnten wir einen schweren, unmittelbar bevorstehenden Schaden vom Unternehmen abwenden, denn andernfalls hätten unseren us-Aktivitäten auf Grund einschlägiger us-Gesetze gravierende wirtschaftliche Einbußen gedroht. Konkret war ein Umsatz von bis zu 8 Mrd us-Dollar gefährdet. Angesichts dieser Bedrohung halten wir den Kaufpreis von insgesamt rund 406 Mio € für gerechtfertigt.

Wie geht es strategisch weiter? Aus meinen Berichten an Sie in den vergangenen Jahren – sei es in Aktionärsbriefen, Hauptversammlungen oder Pressekonferenzen – konnten Sie ersehen: Wir verfolgen eine langfristig angelegte Konzernstrategie. Wir fokussieren unsere Aktivitäten innerhalb der drei Tätigkeitsschwerpunkte Stahl, Industriegüter sowie Dienstleistungen, und wir optimieren unser Portfolio kontinuierlich weiter, um die Ertragskraft und den Wert Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern. Zugegeben, nicht immer kommen wir so schnell voran, wie wir es uns wünschen. Zum einen entscheiden wir nach strengen Kriterien, die Käufe oder Verkäufe „um jeden Preis“ nicht zulassen. Schließlich wollen wir neue Werte für Sie, unsere Aktionäre, schaffen. Zum anderen war die schon angesprochene Konjunkturschwäche bisher ein zusätzlicher Bremsfaktor. Dennoch: Seit Beginn des Geschäftsjahres 2002/2003 haben wir Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von 1,5 Mrd € erworben, und unsere Desinvestitionen standen für 1,0 Mrd € Umsatz.

Unsere Strategie trägt erste Früchte, und wir werden das Tempo bei deren Umsetzung noch erhöhen. Der Aufsichtsrat hat im Mai 2003 den Plänen des Vorstands zur Weiterentwicklung des Konzerns zugestimmt. Wir werden uns von über 30 nicht strategischen Beteiligungen mit einem Gesamtumsatz von rund 7 Mrd € trennen. Damit schaffen wir neue Spielräume für strategische Akquisitionen und verbessern unsere Liquidität. Mit dem Verkauf von Novoferm und den Schalungs- und Gerüstbauaktivitäten haben wir bereits den Anfang gemacht. Zum 01. Oktober 2003 haben wir die beiden ehemaligen Segmente Materials und Serv zu dem neuen Segment Services zusammengefasst. Darin bündeln wir unsere Stärken – die Werkstoffkompetenz und die Industriedienstleistungen – und bauen sie weiter aus.

Weitere Maßnahmen unserer Konzernstrategie sind eine jährliche Produktivitätssteigerung um 2% bis 3% sowie ThyssenKrupp best, unser Programm zur Effizienzsteigerung. Ich freue mich sehr über die erzielte Zwischenbilanz bei ThyssenKrupp best: nahezu 2.300 Projekte im In- und Ausland, erhebliche Wertsteigerungseffekte, ein deutlich intensiverer Wissenstransfer innerhalb des Konzerns – und nicht zuletzt hervorragende Preisträger des ThyssenKrupp best Awards, den wir im Jahr 2003 erstmals verliehen haben.

Was bringt uns die Konzernstrategie? Die Etappenerfolge bei der Strategieumsetzung, die Fortschritte unserer international gut aufgestellten Segmente und die Talente unserer Mitarbeiter geben meinen Kollegen im Vorstand und mir Zuversicht für die Zukunft. Wir lassen nicht nach in unserem Bemühen, die Schlagzahl zu erhöhen, unsere Methoden zu verbessern und für neue Anforderungen frühzeitig anspruchsvolle Lösungen zu finden. Durch internes Wachstum, weitere strategische Akquisitionen und noch mehr Dienstleistungsorientierung soll ThyssenKrupp mittelfristig einen Gesamtumsatz von 40 Mrd bis 46 Mrd € erreichen. Nach wie vor halten wir auch an unserem Ziel fest, mittelfristig einen normalisierten Gewinn vor Steuern von 1,5 Mrd € zu erzielen. Im laufenden Geschäftsjahr können wir das noch nicht erreichen; dafür ist das prognostizierte Wirtschaftswachstum zu gering und mit zu vielen Unsicherheiten behaftet. Wir sind aber sicher, mit diesem Gewinnziel das nachhaltige Potenzial von ThyssenKrupp richtig einzuschätzen. Wir setzen damit bewusst ein klares Signal für unsere Leistungsstärke und zeigen, was bei ThyssenKrupp in einem guten konjunkturellen Umfeld möglich ist.

Unsere Zukunft und unser Weg dorthin sollen, ganz im Sinne gelebter Corporate Governance, für alle unsere Partner transparent sein. Wir streben langfristige Bindungen an – zu unseren Kunden durch intelligente Lösungen ihrer Probleme, zu unseren Mitarbeitern durch zukunftsfähige Arbeitsplätze und zur Gesellschaft durch verantwortungsvolles wirtschaftliches und soziales Handeln. Im Vordergrund aber stehen Sie, meine Damen und Herren. Als ThyssenKrupp Aktionäre haben Sie uns Ihr Kapital anvertraut und erwarten zu Recht eine angemessene Verzinsung. Ihr Vertrauen ist eine hohe Verpflichtung für uns, und wir lassen uns an unseren Ergebnissen messen.

Mit freundlichen Grüßen



Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz, Vorsitzender des Vorstands
Düsseldorf, November 2003

ThyssenKrupp entwickelt sich zielstrebig zu einem der innovativsten Unternehmen in seinen Märkten. Technologische Spitzenleistungen in Serie setzen global Qualitätsmaßstäbe. Innovationskraft und qualitätsbewusstes Handeln sind dabei die Basis, um mit Verlässlichkeit, Verantwortungsbewusstsein und Beständigkeit überzeugen zu können. Das stärkt die Ertragskraft des Konzerns und lässt Produkte und Services zu dem werden, was sie sind:

**Für die Kunden Fortschritt. Für die Menschen Zukunft.
ThyssenKrupp**

**Für die Kunden Fortschritt.
Für die Menschen Zukunft.**



Stoßdämpfer. Interaktiv gemacht.
Seite 27



Schiffsträume. Schneller verwirklicht.
Seite 65



Karosserien. Intelligent erleichtert.
Seite 87



Deiche. Stärker als Wasser.
Seite 111



Aufzüge. Neu erfunden.
Seite 201

	U/1	Zukunftsarbeit
	U/2	ThyssenKrupp in Kürze / Der Konzern in Zahlen
	I-III	Brief an die Aktionäre
	01	Für die Kunden Fortschritt. Für die Menschen Zukunft.
05		An unsere Aktionäre
	07	Vorstand
	10	Aufsichtsrat
	12	Bericht des Aufsichtsrats
	17	Corporate Governance bei ThyssenKrupp
	22	ThyssenKrupp Aktie*
	27	Stoßdämpfer. Interaktiv gemacht.
39		Wirtschaftliche Entwicklung
	41	Geschäftsverlauf 2002/2003*
	58	Ergebnis, Dividende*
	60	Start ins neue Geschäftsjahr und Ausblick*
	65	Schiffsträume. Schneller verwirklicht.
75		Unsere Zukunftspotenziale
	77	Menschen bei ThyssenKrupp
	80	ThyssenKrupp best
	82	Innovationen: Wir entwickeln die Zukunft für Sie
	87	Karosserien. Intelligent erleichtert.
97		Schwerpunkte und Segmente
	100	Steel
	102	Automotive
	104	Elevator
	106	Technologies
	108	Services
	110	Weiterer Konzernbereich: Real Estate
	111	Deiche. Stärker als Wasser.
121		Finanzbericht
	123	Analyse der wirtschaftlichen Situation*
	139	Konzernabschluss
	189	Besondere Erläuterungen und Angabepflichten nach § 292a HGB
	201	Aufzüge. Neu erfunden.
213		Weitere Informationen
	215	Mehrjahresübersicht
	217	Wesentliche Konzernunternehmen und Beteiligungen
	223	Stichwortverzeichnis
	224	Glossar
	225	Abkürzungsverzeichnis
	226	Kontakt
	U/3	Termine 2004/2005

*Bestandteile des Konzernlageberichts gemäß § 315 HGB

Dieser Geschäftsbericht ist zur Bilanzpressekonferenz der Gesellschaft am 04. Dezember 2003 erschienen.

An unsere Aktionäre

- 07 Vorstand
- 10 Aufsichtsrat
- 12 Bericht des Aufsichtsrats
- 17 Corporate Governance bei ThyssenKrupp
- 22 ThyssenKrupp Aktie

An unsere Aktionäre

Als Aktionäre haben Sie in ThyssenKrupp investiert, weil Sie Vertrauen in das Unternehmen haben. Weil Sie wissen, dass wir uns im internationalen Wettbewerb behaupten und eine angemessene Verzinsung Ihres Kapitals erwirtschaften können. Zu Recht wollen Sie dabei nicht nur über das operative Geschäft und die Firmenstrategie informiert werden. Auch die Leitung des Unternehmens durch das Management und die Kontrolle durch den Aufsichtsrat sind Gegenstand dieses Berichts, ebenso wie die Entwicklung der Aktie und der aktienbezogenen Kennzahlen. Auf dieser Basis entscheiden Sie über die Zukunft Ihres Investments und damit auch über die Zukunft Ihres Unternehmens.

Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz

Vorsitzender, geboren 1941, Vorstandsmitglied seit 1991, bestellt bis 28. Februar 2005, verantwortlich für die Zentralbereiche Kommunikation und Vorstandsbüro, Führungskräfte, Recht, Internal Auditing

Dr. Ulrich Middelmann

stellvertretender Vorsitzender, zugleich Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Steel AG, geboren 1945, Vorstandsmitglied seit 1992, bestellt bis 31. März 2008, verantwortlich für das Segment Steel sowie für den Zentralbereich Energie

Dr. Olaf Berlien

geboren 1962, Vorstandsmitglied seit 2002, bestellt bis 31. März 2007, verantwortlich für die Zentralbereiche Controlling, Materialwirtschaft, Mergers & Acquisitions sowie für Real Estate

Edwin Eichler

zugleich Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Services AG, geboren 1958, Vorstandsmitglied seit 01. Oktober 2002, bestellt bis 30. September 2007, verantwortlich für das Segment Services sowie für den Zentralbereich Informationsmanagement

Dr. Jürgen Harnisch

zugleich Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Automotive AG, geboren 1942, Vorstandsmitglied seit 2001, bestellt bis 14. April 2004, verantwortlich für das Segment Automotive sowie für den Zentralbereich Auslandsorganisation

Dr. A. Stefan Kirsten

geboren 1961, Vorstandsmitglied seit 2002, bestellt bis 31. Juli 2007, verantwortlich für die Zentralbereiche Finanzen, Investor Relations, Konzernrechnungswesen, Steuern und Zoll sowie für Versicherungsdienste

Ralph Labonte

geboren 1953, Vorstandsmitglied seit 01. Januar 2003, bestellt bis 31. Dezember 2007, verantwortlich für den Zentralbereich Personal- und Sozialpolitik sowie für Verwaltungsdienste

Prof. Dr. Eckhard Rohkamm

zugleich Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Technologies AG, geboren 1942, Vorstandsmitglied seit 1991, bestellt bis 21. Februar 2004, verantwortlich für die Segmente Technologies und Elevator sowie für den Zentralbereich Technik

Dieter Hennig

ist mit Ablauf des 31. Dezember 2002 aus dem Vorstand ausgeschieden

von links nach rechts

Edwin Eichler
Prof. Dr. Eckhard Rohkamm
Ralph Labonte
Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz

Dr. Ulrich Middelmann
Dr. Olaf Berlien
Dr. A. Stefan Kirsten
Dr. Jürgen Harnisch





Aufsichtsrat

Prof. Dr. h.c. mult. Berthold Beitz, Essen
 Ehrenvorsitzender
 Vorsitzender des Kuratoriums der Alfried Krupp von
 Bohlen und Halbach-Stiftung

Dr. Gerhard Cromme, Essen
 Vorsitzender
 ehem. Vorsitzender des Vorstands
 der ThyssenKrupp AG

Dieter Schulte, Duisburg
 stellvertretender Vorsitzender
 ehem. Vorsitzender des Deutschen
 Gewerkschaftsbundes

Dr. Karl-Hermann Baumann, München
 Vorsitzender des Aufsichtsrats der Siemens AG

Wolfgang Boczek, Bochum
 Werkstoffprüfer
 Vorsitzender der Betriebsrätearbeitsgemeinschaft
 ThyssenKrupp Automotive

Carl-L. von Boehm-Bezing, Bad Soden
 ehem. Mitglied des Vorstands
 der Deutsche Bank AG

Udo Externbrink, Dortmund
 Systemprogrammierer
 Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats
 der Triaton GmbH

Herbert Funk, Hünxe
 Hauptbereichsleiter der Anlagenwirtschaft
 der ThyssenKrupp Stahl AG

Prof. Dr. Günter Vogelsang, Düsseldorf
 Ehrenvorsitzender

Dr. Klaus Götte, München
 ehem. Vorsitzender des Vorstands
 der MAN AG

Klaus Ix, Siek
 Maschinenschlosser
 Vorsitzender des Betriebsrats
 der ThyssenKrupp Fahrtreppen GmbH

Gerd Kappelhoff, Witten
 (bis 16. Oktober 2002)
 Mitglied des Vorstands
 der ThyssenKrupp Automotive AG

Dr. Martin Kohlhaussen, Frankfurt/Main
 Vorsitzender des Aufsichtsrats
 der Commerzbank AG

Dr. Heinz Kriwet, Düsseldorf
 ehem. Vorsitzender des Vorstands
 der Thyssen AG

Reinhard Kuhlmann, Frankfurt/Main
 Generalsekretär des Europäischen
 Metallgewerkschaftsbundes

Dr. Mohamad-Mehdi Navab-Motlagh, Teheran
 Vizeminister für Wirtschaft und Internationale
 Angelegenheiten im Industrie- und Bergbau-
 ministerium der Islamischen Republik Iran

Dr. Friedel Neuber, Duisburg
 ehem. Vorsitzender des Vorstands
 der Westdeutsche Landesbank Girozentrale

Peter Scherrer, Düsseldorf

(seit 12. Februar 2003)
Gewerkschaftssekretär im Zweigbüro
Düsseldorf der IG Metall

Thomas Schlenz, Duisburg

Schichtmeister
Vorsitzender des Konzernbetriebsrats
der ThyssenKrupp AG

Dr. Henning Schulte-Noelle, München

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Allianz AG

Wilhelm Segerath, Duisburg

Karosserie- und Fahrzeugbauer
Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats der
ThyssenKrupp Stahl AG und Vorsitzender
der Betriebsrätearbeitsgemeinschaft
ThyssenKrupp Steel

Ernst-Otto Tetau, Brietlingen

Maschinenbauer
Vorsitzender des Betriebsrats der
Blohm + Voss GmbH und Vorsitzender
der Betriebsrätearbeitsgemeinschaft
ThyssenKrupp Technologies

Bernhard Walter, Bad Homburg

ehem. Sprecher des Vorstands
der Dresdner Bank AG

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Präsidium

Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Dieter Schulte
Dr. Karl-Hermann Baumann
Thomas Schlenz

Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz

Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Dieter Schulte
Dr. Karl-Hermann Baumann
Thomas Schlenz

Personalausschuss

Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Dieter Schulte
Dr. Karl-Hermann Baumann
Thomas Schlenz

Prüfungsausschuss

Dr. Karl-Hermann Baumann (Vorsitzender)
Dr. Gerhard Cromme
Udo Externbrink
Klaus Ix
Ernst-Otto Tetau
Bernhard Walter

Strategie-, Finanz- und Investitionsausschuss

Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Dieter Schulte
Wolfgang Boczek
Dr. Martin Kohlhaussen
Dr. Heinz Kriwet
Dr. Mohamad-Mehdi Navab-Motlagh
Thomas Schlenz
Wilhelm Segerath



Dr. Gerhard Cromme

Vorsitzender
des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat gibt im nachfolgenden Bericht Rechenschaft über seine Tätigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr. Darin erläutert er seinen kontinuierlichen Dialog mit dem Vorstand, die Schwerpunkte der Beratungen im Plenum, die Arbeit der Ausschüsse sowie die Jahres- und Konzernabschlussprüfung.

Der Aufsichtsrat nahm im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahr. Wir haben den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Der Vorstand unterrichtete uns in schriftlichen und mündlichen Berichten regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und strategischen Weiterentwicklung, über den Gang der Geschäfte, die Lage des Konzerns einschließlich der Risikolage sowie über das Risikomanagement. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen wurden uns im Einzelnen erläutert. Der Vorstand hat die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit uns abgestimmt. Alle für das Unternehmen bedeutenden Geschäftsvorgänge wurden anhand der Berichte des Vorstands im Aufsichtsratspräsidium und im Plenum ausführlich erörtert. Ich selbst stand auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand und habe mich über die aktuelle Entwicklung der Geschäftslage und die wesentlichen Geschäftsvorfälle informiert.

Im Geschäftsjahr 2002/2003 fanden vier Aufsichtsratssitzungen statt. Kein Aufsichtsratsmitglied hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen teilgenommen. Über Projekte und Vorhaben, die für die Gesellschaft von besonderer Bedeutung oder eilbedürftig waren, wurden wir auch zwischen den Sitzungen ausführlich informiert. Sofern erforderlich, haben wir darüber im schriftlichen Verfahren beschlossen.

Arbeit der Ausschüsse

Die fünf Ausschüsse des Aufsichtsrats, mit Vertretern der Anteilseigner und der Arbeitnehmer besetzt, bereiten Themen, die im Plenum zu behandeln sind, sowie Beschlüsse des Aufsichtsrats vor. In einzelnen Fällen sind Entscheidungsbefugnisse des Aufsichtsrats auf die Ausschüsse übertragen worden. Der Aufsichtsratsvorsitzende führt außer im Prüfungsausschuss in allen Ausschüssen den Vorsitz. Die derzeitige Zusammensetzung der einzelnen Ausschüsse ist der Aufstellung der Aufsichtsratsmitglieder auf Seite 11 zu entnehmen.

Das Präsidium tagte im Berichtsjahr sechsmal. Beratungsschwerpunkte waren grundsätzliche Fragen der Weiterentwicklung des Konzerns sowie die Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex. In seiner Sitzung am 30. April 2003 hat das Präsidium ausführlich den Erwerb eigener Aktien der ThyssenKrupp AG von der IFIC Holding AG zur Abwehr eines schweren unmittelbar drohenden Schadens von der Gesellschaft beraten und dem Erwerb nach Abwägung aller Argumente zugestimmt.

Der Personalausschuss, der fünfmal zusammentrat, befasste sich im Wesentlichen mit dem Ausscheiden und der Neubestellung von Vorstandsmitgliedern, mit der Struktur und Höhe der Vergütung für den Vorstand sowie mit der Übernahme von externen Aufsichtsratsmandaten durch Vorstandsmitglieder.

Der Vermittlungsausschuss gem. § 27 Abs. 3 MitbestG musste nicht einberufen werden.

Der Prüfungsausschuss tagte im Berichtsjahr viermal und befasste sich dabei insbesondere mit dem Jahres- und dem Konzernabschluss sowie der Weiterentwicklung des Risikomanagements. Er behandelte die Quartalsberichte, erteilte den Prüfungsauftrag an den Abschlussprüfer und legte die Prüfungsschwerpunkte sowie die Höhe der Vergütung fest. Die Abschlussprüfer haben an allen vier Sitzungen des Prüfungsausschusses teilgenommen und ausführlich über ihre Prüfungstätigkeit bzw. die prüferische Durchsicht der Quartalsabschlüsse berichtet.

Der Strategie-, Finanz- und Investitionsausschuss, der im abgelaufenen Geschäftsjahr zweimal getagt hat, befasste sich mit der strategischen Weiterentwicklung und der Investitionsplanung des Konzerns und bereitete die entsprechenden Beschlussfassungen des Plenums vor.

Über die Sitzungen und Arbeit der Ausschüsse ist in den Plenumsitzungen ausführlich berichtet worden.

Das Präsidium des Aufsichtsrats tagte 2002/2003 sechsmal.

Unternehmens- und Investitionsplanung wurden diskutiert und verabschiedet.

Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Gegenstand regelmäßiger Beratungen im Plenum waren die Umsatz-, Ergebnis- und Beschäftigungsentwicklung des Konzerns und der einzelnen Segmente, die Finanzlage sowie wesentliche Beteiligungsprojekte. In mehreren Sitzungen wurden der Deutsche Corporate Governance Kodex und dessen Umsetzung bei ThyssenKrupp erörtert.

In der Sitzung am 19. Dezember 2002 haben wir uns schwerpunktmäßig mit dem Jahres- und Konzernabschluss zum 30. September 2002 befasst. Ferner hat der Aufsichtsrat die Unternehmensplanung und die Investitionsplanung für das Geschäftsjahr 2002/2003 verabschiedet. In diesem Zusammenhang wurden die Auswirkungen der Dollarkursentwicklung und der kriegerischen Auseinandersetzung im Irak erörtert. Ein weiterer Schwerpunkt war ein ausführlicher Bericht des Vorstands über die Entwicklung des Segments Automotive. Der Aufsichtsrat stimmte darüber hinaus der Veräußerung des Quartoblechgeschäfts der ThyssenKrupp Nirosta GmbH an AvestaPolarit zu und diskutierte anschließend mögliche Auswirkungen der Steuerreformpläne der Bundesregierung auf den Konzern.

In der Sitzung am 21. Februar 2003 erörterten wir die Herabstufung von ThyssenKrupp auf den Non-Investment-Grade-Status durch die Rating-Agentur Standard & Poor's und die Konsequenzen daraus. Der Aufsichtsrat verabschiedete eine Geschäftsordnung für den Prüfungsausschuss und stimmte dem geplanten Erwerb der im Automobilzuliefergeschäft tätigen Gruppe Mercedes-Benz Lenkungen zu. Ferner wurde ein zweites Akquisitionsprojekt zur Verstärkung der Position des Segments Automotive, der Erwerb der französischen Sofedit-Gruppe, beraten.

Im April 2003 haben wir im schriftlichen Verfahren der Veräußerung von 50 % der Anteile der Böhler Thyssen Schweißtechnik GmbH an Böhler Uddeholm zugestimmt. In der Sitzung am 19. Mai 2003 befasste sich der Aufsichtsrat mit Vorstandspersonalien. Im Mittelpunkt standen auch die Beratungen über das Konzept zur strategischen Weiterentwicklung des Konzerns sowie über das Finanzkonzept zur Wiedererlangung des Status Investment Grade bei Standard & Poor's. Wir haben in diesem Zusammenhang ausführlich die vorgesehenen Desinvestitionen sowie deren Auswirkungen auf die Ergebnis- und Finanzlage des Konzerns mit dem Vorstand diskutiert. Ein weiterer Schwerpunkt war der Erwerb eigener Aktien der ThyssenKrupp AG von der IFIC Holding AG, mit dem ein unmittelbar bevorstehender Schaden von der Gesellschaft abgewendet werden konnte. Nachdem das Präsidium diesen Erwerb in seiner Sitzung am 30. April 2003 genehmigt hatte, erteilte auch der Aufsichtsrat seine Zustimmung. Ferner haben wir die Investitionsplanung für das Geschäftsjahr 2003/2004 verabschiedet und dem bereits in der vorangegangenen Sitzung dargestellten Erwerb der französischen Sofedit-Gruppe sowie der Veräußerung der Thyssen Polymer Gruppe, die nicht zu den Kernaktivitäten des Konzerns gehört, zugestimmt.

Im Juli 2003 stimmte der Aufsichtsrat im schriftlichen Verfahren der Veräußerung des Schalungs- und Gerüstgeschäfts der ThyssenKrupp Serv AG und im August dem Erwerb des koreanischen Aufzugsherstellers Dongyang zu. Beide Projekte waren bereits in der Sitzung am 19. Mai 2003 vorgestellt worden.

In der Sitzung am 14. August 2003 wurden wir ausführlich über die Entwicklung des Segments Steel informiert. Ferner haben wir uns einen Fortschrittsbericht zur strategischen Weiterentwicklung geben lassen. Der Aufsichtsrat hat einen neuen Geschäftsverteilungsplan für den Vorstand verabschiedet, die Vergütungsstruktur für den Vorstand ist erläutert worden.

Anfang Oktober 2003 haben wir im Zuge der Portfoliooptimierung der Veräußerung der Novoferm-Gruppe an die japanische Sanwa Shutter im schriftlichen Verfahren zugestimmt.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

In mehreren Sitzungen sowie anhand schriftlicher Unterlagen auch zwischen den Sitzungen befassten wir uns mit der Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex. Über die Corporate Governance bei ThyssenKrupp berichtet der Vorstand zugleich auch für den Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex im nachfolgenden Kapitel auf den Seiten 17–21.

In Umsetzung des Kodex hat sich der Aufsichtsrat in mehreren Sitzungen mit der Überprüfung seiner Effizienz beschäftigt. Gegenstand der Prüfung waren insbesondere die rechtzeitige und inhaltlich umfassende Informationsversorgung des Aufsichtsrats, seine Zusammensetzung und Organisation sowie der Informationsfluss zwischen den Ausschüssen und dem Plenum.

Vorstand und Aufsichtsrat haben am 01. Oktober 2003 eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht. Die ThyssenKrupp AG entspricht sämtlichen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 21. Mai 2003.

Jahres- und Konzernabschlussprüfung

Der vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 01. Oktober 2002 bis 30. September 2003 und der Lagebericht der ThyssenKrupp AG wurden gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Februar 2003 und der anschließenden Auftragserteilung durch den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin und Frankfurt am Main, geprüft. Der Abschlussprüfer erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Der Konzernabschluss der ThyssenKrupp AG wurde nach US-GAAP aufgestellt. Unter Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift des § 292a HGB wurde auf einen Konzernabschluss nach HGB verzichtet. Entsprechend wurden besondere Erläuterungen gemäß § 292a HGB hinzugefügt. Der Abschlussprüfer versah den vorgelegten Konzernabschluss nach US-GAAP und den Konzernlagebericht mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Der im Rahmen der Jahresabschlussprüfung gebildete Prüfungsschwerpunkt war in diesem Jahr die Beurteilung des Einsatzes von Off-Balance-Finanzierungsinstrumenten im Konzern einschließlich ihrer Abbildung im Rechnungswesen und der diesbezüglich bestehenden Risikomanagement- und Controllingsysteme. Der Bericht hierüber, die weiteren Prüfungsberichte sowie die Abschlussunterlagen wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zugesandt. Sie waren im Prüfungsausschuss am 18. November 2003 sowie in der Sitzung des Aufsichtsrats am 03. Dezember 2003 Gegenstand intensiver Beratungen. Die Abschlussprüfer nahmen an der Beratung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses in beiden Gremien teil. Sie berichteten über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfungen und standen uns für ergänzende Auskünfte zur Verfügung.

Auf Basis unserer eigenen Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts haben wir dem Ergebnis der Prüfung durch die Abschlussprüfer zugestimmt und in der Sitzung am 03. Dezember 2003 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns haben wir uns angeschlossen.

Der Jahres- und der Konzernabschluss 2002/2003 wurden von der KPMG geprüft.

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Mit Ablauf des 16. Oktober 2002 ist Herr Gerd Kappelhoff aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. An seiner Stelle wurde durch gerichtlichen Beschluss mit Wirkung vom 12. Februar 2003 Herr Peter Scherrer zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Wir danken Herrn Kappelhoff für seine konstruktive Mitarbeit in diesem Gremium und für seinen Einsatz zum Wohle des Unternehmens und der Mitarbeiter.

Der Aufsichtsrat bestellte als Nachfolger von Herrn Dieter Hennig, der mit Ablauf des 31. Dezember 2002 aus dem Vorstand ausgeschieden und in den Ruhestand getreten ist, mit Wirkung vom 01. Januar 2003 Herrn Ralph Labonte zum Mitglied des Vorstands und Arbeitsdirektor der ThyssenKrupp AG. Herrn Hennig danken wir für seine langjährige, verdienstvolle und erfolgreiche Tätigkeit für den Konzern.

Herr Prof. Dr. Eckhard Rohkamm und Herr Dr. Jürgen Harnisch werden mit Auslaufen ihrer derzeitigen Bestellungen mit Ablauf des 21. Februar 2004 bzw. des 14. April 2004 aus dem Unternehmen ausscheiden und in den Ruhestand treten. Als neues Vorstandsmitglied bestellte der Aufsichtsrat mit Wirkung vom 15. April 2004 Herrn Dr. Wolfram Mörsdorf, der als Nachfolger von Herrn Dr. Harnisch das Segment Automotive im Vorstand vertreten wird. Nach dem Ausscheiden von Herrn Prof. Dr. Rohkamm wird ab dem 22. Februar 2004 Herr Dr. Olaf Berlien für das Segment Technologies verantwortlich sein.

Wir danken dem Vorstand, den Unternehmensleitungen sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und den Arbeitnehmervertretungen für die im Berichtsjahr geleistete Arbeit.

Der Aufsichtsrat



Dr. Gerhard Cromme
Vorsitzender
Düsseldorf, 03. Dezember 2003

Corporate Governance bei ThyssenKrupp Gute und verantwortungsbewusste Unternehmensführung hat bei ThyssenKrupp traditionell einen hohen Stellenwert. Die Gesellschaft entspricht sämtlichen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 21. Mai 2003 und befolgt weitestgehend auch die Kodex-Anregungen.

Über die Corporate Governance bei ThyssenKrupp berichtet der Vorstand – zugleich auch für den Aufsichtsrat – gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex wie folgt:

ThyssenKrupp hat international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung bereits vor der Veröffentlichung des Deutschen Corporate Governance Kodex berücksichtigt. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen und sind der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes verpflichtet.

Entsprechenserklärung ohne Einschränkungen

Am 01. Oktober 2002 gaben Vorstand und Aufsichtsrat die erste Entsprechenserklärung nach § 161 AktG ab, nach der ThyssenKrupp bis auf zwei Ausnahmen den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex entsprach. Die eine dieser Ausnahmen war, dass ein dem Vorstand einer börsennotierten Gesellschaft angehörendes Aufsichtsratsmitglied zum damaligen Zeitpunkt noch mehr als fünf Aufsichtsratsmandate in konzernexternen börsennotierten Gesellschaften wahrnahm. Die zweite Ausnahme bestand darin, dass Vorsitz und Mitgliedschaft in den Aufsichtsratsausschüssen noch nicht gesondert vergütet wurden. Nachdem diese Einschränkungen nicht mehr zutrafen, haben Vorstand und Aufsichtsrat am 30. April 2003 eine aktualisierte Entsprechenserklärung veröffentlicht, die feststellt, dass die ThyssenKrupp AG sämtlichen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex entspricht.

Diese uneingeschränkte Entsprechenserklärung gilt auch nach den von der Regierungskommission am 21. Mai 2003 beschlossenen Änderungen des Kodex, wie Vorstand und Aufsichtsrat zuletzt am 01. Oktober 2003 bestätigt haben. Die Kodex-Änderungen betreffen im Wesentlichen den Bereich der Vorstandsvergütung. So wurden die bisherigen Anregungen, die Vorstands- und auch die Aufsichtsratsvergütungen individualisiert offen zu legen, in Empfehlungen umgewandelt. ThyssenKrupp hatte bereits im Geschäftsbericht über das Geschäftsjahr 2001/2002 die Vorstands- und Aufsichtsratsvergütungen für die einzelnen Mitglieder veröffentlicht.

Darüber hinaus folgt ThyssenKrupp weitestgehend auch den Anregungen des Kodex. Lediglich die Einführung unterschiedlicher Amtsperioden für die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat ist zurzeit nicht vorgesehen. Bei der börsennotierten Tochtergesellschaft Eisen- und Hüttenwerke AG wird der Deutsche Corporate Governance Kodex unter Berücksichtigung der Spezifika der Konzerneinbindung umgesetzt. Abweichungen sind in der Entsprechenserklärung der Gesellschaft vom 23. September 2003 dargelegt.

ThyssenKrupp erfüllt alle Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Internet-Unterstützung für Aktionäre

Unsere Aktionäre werden regelmäßig mit einem Finanzkalender, der im Geschäftsbericht, in den Quartalsberichten sowie auf der Website der Gesellschaft veröffentlicht ist, über wesentliche Termine unterrichtet. In der jährlichen Hauptversammlung haben sie die Möglichkeit, ihr Stimmrecht selbst auszuüben oder durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft ausüben zu lassen. Weisungen zur Stimmrechtsausübung konnten im Vorfeld und während der Hauptversammlung am 21. Februar 2003 erstmals auch über elektronische Medien erteilt werden.

Enge Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und der strategischen Weiterentwicklung, über den Gang der Geschäfte und die Lage des Konzerns einschließlich der Risikolage sowie über das Risikomanagement. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen und Zielen werden im Einzelnen erläutert. Die strategische Ausrichtung des Unternehmens wird mit dem Aufsichtsrat abgestimmt. Für bedeutende Geschäftsvorgänge sind in der Satzung Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats festgelegt. Mehr dazu erfahren Sie im Bericht des Aufsichtsrats auf den Seiten 12–16.

Die Amtsperiode der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat endet mit Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2003/2004 beschließt. Die Amtszeit der Arbeitnehmervertreter endet mit Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2002/2003 beschließt.

Die Gesellschaft hat eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (so genannte D&O-Versicherung) abgeschlossen, mit einem angemessenen Selbstbehalt für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der ThyssenKrupp AG.

Berater- und sonstige Dienstleistungs- und Werkverträge zwischen Aufsichtsratsmitgliedern und der Gesellschaft bestanden im Berichtszeitraum nicht. Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat gegenüber unverzüglich offen zu legen sind, traten nicht auf.

Erfolgsorientierte Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Vergütung für die Vorstandsmitglieder enthält einen fixen und einen variablen Bestandteil. Zusätzlich zur Tantieme beziehen die Vorstandsmitglieder als variable Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung Wertzuwachsrechte nach dem Long Term Management Incentiveplan (LTMI) der Gesellschaft. Ein weiterer Bestandteil der Vorstandsvergütung ist ein Mid Term Incentiveplan (MTI), der eine mittelfristige variable Vergütung vorsieht. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden insbesondere die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Vorstands sowie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung seines Vergleichsumfeldes. Der Anhang zum Konzernabschluss enthält auf den Seiten 167–168 konkrete Angaben über den LTMI und den MTI.

Für das Geschäftsjahr 2002/2003 betrug die Vergütung der aktiven Mitglieder des Vorstands 7.645,5 Tsd €. Von diesem Gesamtbetrag entfielen 4.272,0 Tsd € auf das Fixum und 3.373,5 Tsd € auf die Tantieme. Die auf die einzelnen Mitglieder des Vorstands entfallenden Beträge sind in der nachfolgenden Tabelle aufgelistet. Darüber hinaus wurden dem Vorstand 575.000 Wertzuwachsrechte (3.– 5. Tranche) aus dem LTMI und 123.381 Wertrechte aus dem MTI gewährt. Die Wertzuwachsrechte führen am Ende des jeweiligen Performance-Zeitraums zu einer Vergütung in Geld, wenn mindestens eine der beiden Performance-Hürden des LTMI erfüllt ist. Die Festlegung der Vergütungshöhe aus dem MTI erfolgt am Ende des dreijährigen Performance-Zeitraums. Zum 30. September 2003 waren die ausgegebenen Wertzuwachsrechte der 5. Tranche des LTMI wie auch die Wertrechte des MTI bei hypothetischer Fälligkeit zum Bilanzstichtag werthaltig. Die auf die einzelnen Vorstandsmitglieder entfallenden Beträge aus beiden Programmen bei unterstellter Fälligkeit zum Bilanzstichtag sind ebenfalls in der nachfolgenden Tabelle aufgeführt.

Die Vorstandsvergütung richtet sich nach klaren Kriterien.

Vergütung des Vorstands 2002/2003 in Tsd €

	Fixum	Tantieme	Insgesamt	Wertzuwachs- rechte LTMI*	Wertrechte MTI**	Insgesamt
Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz, Vorsitzender	792,0	643,5	1.435,5	283,8	263,5	547,3
Dr. Ulrich Middelman, stellv. Vorsitzender	600,0	487,5	1.087,5	215,0	199,6	414,6
Dr. Olaf Berlien	480,0	390,0	870,0	172,0	159,7	331,7
Edwin Eichler	480,0	390,0	870,0	172,0	159,7	331,7
Dr. Jürgen Harnisch	480,0	390,0	870,0	172,0	159,7	331,7
Dieter Hennig (bis 31.12.2002)	120,0	—	120,0	—	—	—
Dr. A. Stefan Kirsten	480,0	390,0	870,0	172,0	159,7	331,7
Ralph Labonte (seit 01.01.2003)	360,0	292,5	652,5	172,0	159,7	331,7
Prof. Dr. Eckhard Rohkamm	480,0	390,0	870,0	172,0	159,7	331,7
Insgesamt	4.272,0	3.373,5	7.645,5	1.530,8	1.421,3	2.952,1

* LTMI-Kalkulation auf Basis des inneren Wertes der 5. Tranche von 6,88 €

** MTI-Kalkulation auf Basis des Stichtagskurses der ThyssenKrupp Aktie von 11,52 €

Zusätzlich erhalten die Vorstandsmitglieder neben einer Pensionszusage Sachbezüge in Höhe von insgesamt 547,4 Tsd €. Diese bestehen im Wesentlichen aus dem nach steuerlichen Richtlinien anzusetzenden Wert von Immobilien, deren Nebenkosten sowie der Dienstwagennutzung. Diese Sachbezüge sind vom Vorstandsmitglied zu versteuern. Sie stehen allen Vorstandsmitgliedern prinzipiell in gleicher Weise zu; die Höhe variiert je nach der persönlichen Situation. Im Berichtsjahr wurden Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern keine Kredite oder Vorschüsse gewährt.

Die Gesamtbezüge der früheren Mitglieder des Vorstands und ihrer Hinterbliebenen beliefen sich auf 13,6 Mio €. Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und ihren Hinterbliebenen wurden 117,9 Mio € zurückgestellt.

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten gemäß § 14 der Satzung außer der Erstattung ihrer baren Auslagen und einem Sitzungsgeld von 500 € eine Vergütung, die sich zusammensetzt aus einem fixen Bestandteil von 16.000 € und einer Tantieme von 800 € je 0,01 € Dividende, die über 0,10 € je Stückaktie hinaus für das jeweils abgelaufene Geschäftsjahr an die Aktionäre ausgeschüttet wird. Hinzu kommt eine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene jährliche Vergütung in Höhe von 2.000 € je 100.000.000 € Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter im Konzernabschluss der Gesellschaft („EBT“), das im Durchschnitt der letzten drei Geschäftsjahre ein EBT von 500.000.000 € übersteigt. Diese Vergütungskomponente wird erstmalig nach Ablauf der Hauptversammlung zahlbar, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das am 30. September 2005 endende Geschäftsjahr entscheidet.

Die feste Vergütung, die Tantieme und die auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Komponente betragen für den Vorsitzenden jeweils das Dreifache und für seinen Stellvertreter das Doppelte der vorgenannten Beträge. Vorsitz und Mitgliedschaft in den Aufsichtsratsausschüssen werden entsprechend dem Deutschen Corporate Governance Kodex gesondert vergütet. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehören, erhalten eine im Verhältnis geringere Vergütung.

Für das Geschäftsjahr 2002/2003 wird den Mitgliedern des Aufsichtsrats auf Basis der vorgeschlagenen Dividende von 0,50 € je Stückaktie eine Vergütung von insgesamt 1.356.482 € gewährt. Auf die einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats entfallen Beträge, die in der nachfolgenden Tabelle aufgelistet sind.

Die Aufsichtsratsvergütung wurde in der Satzung neu geregelt.

Vergütung des Aufsichtsrats 2002/2003 in €

	Feste Vergütung	Tantieme	Vergütung der Ausschusstätigkeit	Insgesamt
Dr. Gerhard Cromme, Vorsitzender	48.000	96.000	48.000	192.000
Dieter Schulte, stellv. Vorsitzender	32.000	64.000	36.000	132.000
Dr. Karl-Hermann Baumann	16.000	32.000	48.000	96.000
Wolfgang Boczek	16.000	32.000	12.000	60.000
Carl-L. von Boehm-Bezing	16.000	32.000	—	48.000
Udo Externbrink	16.000	32.000	12.000	60.000
Herbert Funk	16.000	32.000	—	48.000
Dr. Klaus Götte	16.000	32.000	—	40.000*
Klaus Ix	16.000	32.000	12.000	60.000
Gerd Kappelhoff (bis 16.10.2002)	701	1.403	—	2.104
Dr. Martin Kohlhaussen	16.000	32.000	12.000	60.000
Dr. Heinz Kriwet	16.000	32.000	12.000	60.000
Reinhard Kuhlmann	16.000	32.000	—	48.000
Dr. Mohamad-Mehdi Navab-Motlagh	16.000	32.000	12.000	60.000
Dr. Friedel Neuber	16.000	32.000	—	48.000
Peter Scherrer (seit 12.02.2003)	10.126	20.252	—	30.378
Thomas Schlenz	16.000	32.000	36.000	84.000
Dr. Henning Schulte-Noelle	16.000	32.000	—	48.000
Wilhelm Segerath	16.000	32.000	12.000	60.000
Ernst-Otto Tetau	16.000	32.000	12.000	60.000
Bernhard Walter	16.000	32.000	12.000	60.000
Insgesamt	362.827	725.655	276.000	1.356.482*

* unter Berücksichtigung von Abzügen gemäß § 14 Abs. 3 der Satzung

Mitgliedern des Aufsichtsrats der ThyssenKrupp AG werden für Aufsichtsratsmandate bei Konzerngesellschaften für das Geschäftsjahr 2002/2003 Vergütungen von 0,1 Mio € gewährt. Darüber hinaus haben sie im Berichtsjahr keine weiteren Vergütungen bzw. Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, erhalten.

Verantwortungsvoller Umgang mit Risiken

Zu einer guten Corporate Governance gehört auch der verantwortungsbewusste Umgang des Unternehmens mit Risiken. Im Rahmen des wertorientierten Konzernmanagements unterstützt ein systematisches Risikomanagement die Aufdeckung von Risiken und die Optimierung von Risikopositionen. Das Risikomanagementsystem der ThyssenKrupp AG wird von den Abschlussprüfern im In- und Ausland geprüft. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und den veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Einzelheiten finden sich im Kapitel "Risikomanagement" auf den Seiten 134–138.

Transparenz stetig verbessert

Der Anspruch, allen Zielgruppen die gleichen Informationen zum gleichen Zeitpunkt zur Verfügung zu stellen, hat in unserer Unternehmenskommunikation hohe Priorität. Über das Internet können sich auch Privatanleger zeitnah über aktuelle Entwicklungen im Konzern informieren. Sämtliche Ad-hoc-Mitteilungen der ThyssenKrupp AG werden den Aktionären auf der Website der Gesellschaft zur Verfügung gestellt. Auch die Satzung der Gesellschaft sowie die Geschäftsordnungen für den Vorstand, den Aufsichtsrat und den Prüfungsausschuss sind ins Internet eingestellt. Detaillierte Informationen zur Umsetzung der Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex bei ThyssenKrupp finden

Stets aktuelle
Informationen über den
Konzern finden Sie unter
www.thyssenkrupp.com

Sie ebenfalls auf unserer Website. Alle Aktionäre und Interessierte können einen elektronischen Newsletter abonnieren, der über aktuelle Entwicklungen im Konzern, wichtige Ereignisse, Neuerscheinungen, Ad-hoc- sowie Pressemeldungen informiert.

Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz müssen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der ThyssenKrupp AG den Erwerb oder die Veräußerung von ThyssenKrupp Aktien offen legen. Bis zum 30. September 2003 sind der ThyssenKrupp AG keine Meldungen zugegangen. Mitteilungspflichtiger Besitz nach Ziffer 6.6 des Deutschen Corporate Governance Kodex lag zum 30. September 2003 ebenfalls nicht vor.

Die Mandate der Vorstands- und der Aufsichtsratsmitglieder sind auf den Seiten 194–197 angegeben.

Die Beziehungen zu nahe stehenden Personen sind im Anhang des Konzernabschlusses auf Seite 182 dargestellt.

Abschlussprüfung durch KPMG

Mit dem Abschlussprüfer, der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin und Frankfurt am Main, wurde vereinbart, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses über Ausschluss- oder Befangenheitsgründe, die während der Prüfung auftreten, unverzüglich unterrichtet wird, soweit diese nicht unverzüglich beseitigt werden. Ferner soll der Abschlussprüfer über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse unverzüglich berichten, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben. Außerdem hat der Abschlussprüfer den Aufsichtsrat zu informieren bzw. im Prüfungsbericht zu vermerken, wenn er im Zuge der Abschlussprüfung Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der vom Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG abgegebenen Entsprechenserklärung ergeben.

ThyssenKrupp Aktie Im Geschäftsjahr 2002/2003 hellte sich das Börsenumfeld ab Jahresmitte zunehmend auf. Die ThyssenKrupp Aktie verzeichnete ein Plus von 3 %, während die Indizes DAX und DJ STOXX knapp 18 % bzw. 9 % zulegten. Ausführliche Informationen zur Aktie, den Aktionären und unserer Investor-Relations-Arbeit erhalten Sie in diesem Kapitel.

Kennzahlen zur ThyssenKrupp Aktie

		1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Grundkapital	Mio €	1.315	1.317	1.317	1.317	1.317
Anzahl Aktien	Mio Stück	514,5	514,5	514,5	514,5	514,5
Börsenwert Ende September	Mio €	9.621	7.918	5.814	5.762	5.927
Kurs Ende September	€	18,70	15,39	11,30	11,20	11,52
Höchstkurs	€	24,55	33,60	20,69	18,50	13,62
Tiefstkurs	€	12,84	15,27	9,93	10,87	7,01
Dividende	€	0,72	0,75	0,60	0,40	0,50 **
Dividendensumme	Mio €	368	386	309	206	249 **
Dividendenrendite	%	3,8	4,9	5,3	3,6	4,3
EPS	€	0,96 *	1,46	1,76	0,42	1,01
Normalisiertes EPS	€	1,23 *	1,33	1,05	0,48	0,89
Anzahl Aktien ***	Mio Stück	514,5	514,5	514,5	514,5	507,7
Aktienumsatz Inland (durchschnittlicher Tagesumsatz)	Mio Stück	1,5	1,8	1,7	2,0	2,8

* pro forma

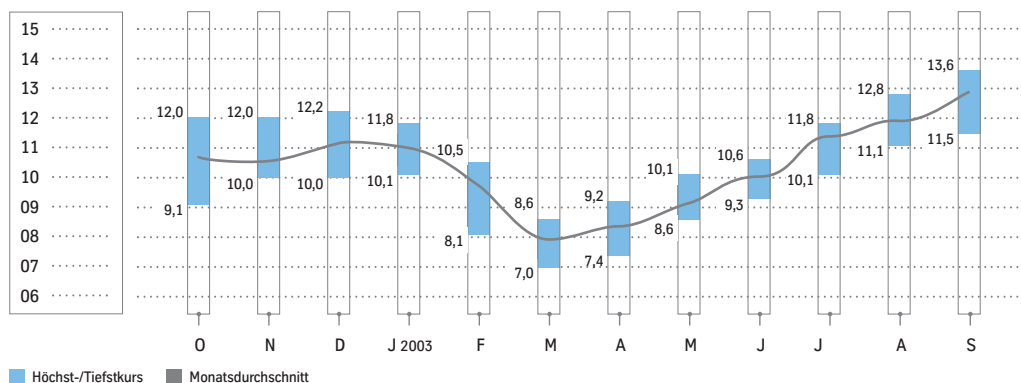
** Vorschlag an die Hauptversammlung

*** gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien

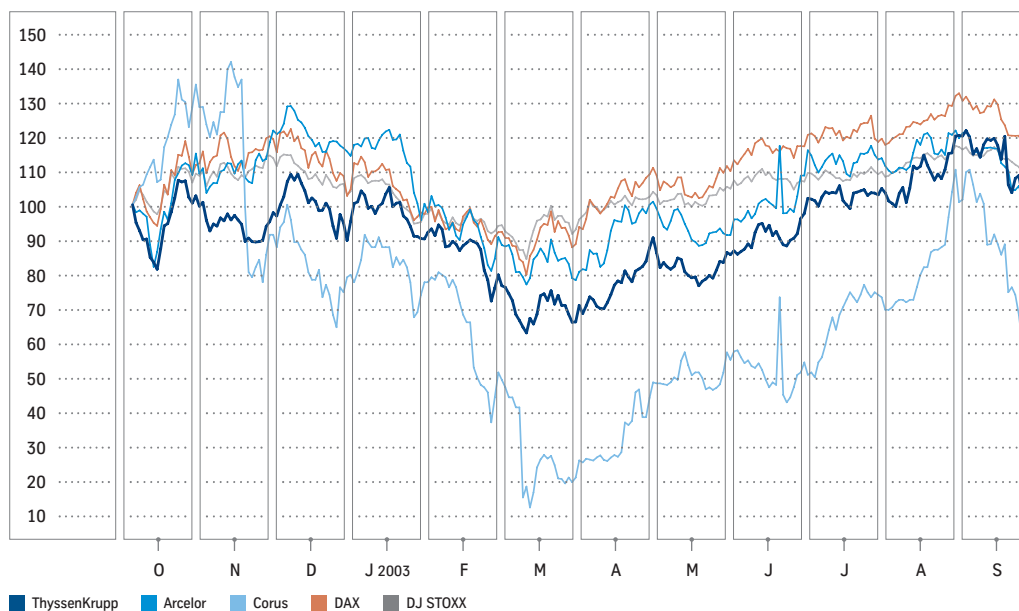
Kursentwicklung gedämpft

Die Entwicklung an den Aktienmärkten war im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2002/2003 von politischen Unsicherheiten und Risiken bestimmt. Starken Einfluss hatte in der Folge vor allem die kriegsrische Auseinandersetzung im Irak. Im 2. Quartal büßte die ThyssenKrupp Aktie rund ein Drittel ihres Wertes ein. Während sich die Aktie zunächst im Wesentlichen mit dem Markt entwickelt hatte, verlor sie im Zuge der Herabstufung des Ratings durch eine Rating-Agentur signifikant an Boden und notierte am 12. März 2003 mit 7,01 € auf einem neuen historischen Tiefststand.

Höchst- und Tiefsturse der ThyssenKrupp Aktie in €



Entwicklung der ThyssenKrupp Aktie im Vergleich indexiert, vom 30.09.2002 bis 30.09.2003, in %



Vom 3. Quartal an setzte eine schrittweise Verbesserung in der Entwicklung des Aktienkurses ein. Dieser auch allgemein festzustellende Trend wurde durch die im Mai erfolgte Ankündigung zur strategischen Ausrichtung und zum weiteren Umbau des Konzerns unterstützt. Im 4. Quartal erreichte die ThyssenKrupp Aktie in einem anhaltend positiven Trend am 08. September 2003 mit 13,62 € den höchsten Stand im Geschäftsjahr. Gegen Ende des Geschäftsjahres gaben die Kurse in einem schwächer werdenden Umfeld allerdings wieder nach.

Zum 30. September 2003 notierte die Aktie bei 11,52 € und damit um 2,8 % höher als am 30. September 2002. Der DAX hat sich im gleichen Zeitraum mit einem Plus von 17,6 % deutlich besser entwickelt. Der DJ STOXX notierte um 9,1 % höher. Weitere Details zur Entwicklung unserer Aktie im Berichtsjahr zeigen die Kursgrafiken auf dieser Doppelseite.

Die Marktkapitalisierung hat sich, wie der nachstehenden Grafik zu entnehmen ist, gegenüber dem Vorjahr leicht von 5,8 Mrd € auf 5,9 Mrd € verbessert.

Jahreshöchst von
13,62 € am
08. September 2003.

Marktkapitalisierung der ThyssenKrupp AG in Mio €

25.03.1999 Notizaufnahme	9.338
30.09.1999	9.621
05.01.2000 All-time-high	17.287
29.09.2000	7.918
28.09.2001	5.814
30.09.2002	5.762
12.03.2003 All-time-low	3.607
30.09.2003	5.927

Stammdaten der ThyssenKrupp Aktie

		Wertpapier-Kenn-Nummern
Börsenplätze		
Deutschland	Frankfurt (Prime Standard), Düsseldorf	DE 000 750 0001
Großbritannien	London Stock Exchange	5636927
Kürzel		
Börsen	Frankfurt, Düsseldorf	TKA
	London	THK
Reuters	Börse Frankfurt	TKAG.F
	Xetra-Handel	TKAG.DE
Bloomberg		TKA GR

Börsennotiz in Deutschland und Großbritannien

Die ThyssenKrupp Aktie ist seit dem 25. März 1999 an den Börsenplätzen Frankfurt, Düsseldorf und London notiert. Die Notierung im Hauptsegment der swx Swiss Exchange, Zürich, wurde am 17. Oktober 2003 eingestellt. Das Delisting haben wir auf Grund der äußerst geringen Handelsvolumina in ThyssenKrupp Aktien vorgenommen. Auch an der Londoner Börse wurden in den vergangenen Jahren nur wenige ThyssenKrupp Aktien direkt gehandelt. Allerdings werden in London größere Positionen außerbörslich im otc-Verfahren (Over the Counter) abgewickelt. Insbesondere gehen aber von London größere Orders in das internationale Xetra-Handelssystem der Deutsche Börse AG. Vor diesem Hintergrund werden wir unsere Börsennotierung in London, dem bedeutendsten europäischen Kapitalmarktplatz, beibehalten. Die Stammdaten unserer Aktie sind in der obigen Tabelle zusammengefasst.

An den deutschen Börsen einschließlich Xetra-Handel wurden im Berichtsjahr rund 698 Mio Stück ThyssenKrupp Aktien umgesetzt; das sind 37 % mehr als im Vorjahreszeitraum mit rund 508 Mio Stück. Der Umsatz pro Börsentag betrug durchschnittlich 2,8 Mio Stück.

Die Berücksichtigung der ThyssenKrupp Aktie in bedeutenden Indizes trägt nicht zuletzt zu einer besseren Wahrnehmung bei institutionellen Investoren bei. In Deutschland wird unsere Aktie in die Berechnung des DAX und der daraus abgeleiteten Sektorindizes einbezogen. In Europa geht die Aktie in die Berechnung der breiten Indizes DJ STOXX und DJ EURO STOXX sowie der daraus abgeleiteten Branchenindizes ein.

Ergebnis je Aktie von 1,01 €

Das Ergebnis je Aktie – Earnings per Share (EPS) – errechnet sich aus der Division des Konzern-Jahresüberschusses durch den gewichteten Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien. Im Geschäftsjahr 2002/2003 waren unter Berücksichtigung des Aktienrückkaufs nach § 71 Abs. 1 Nr. 1 AktG durchschnittlich 507,7 Mio Stückaktien im Umlauf. Das EPS auf dieser Basis betrug 1,01 €.

Zur besseren Vergleichbarkeit wird das EPS zusätzlich auch ohne Berücksichtigung der Einmaleffekte dargestellt, die sich aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen sowie wesentlicher Gewinne oder Verluste aus der Veräußerung von Aktivitäten im Rahmen der Portfoliovereinigung ergeben. Im Geschäftsjahr 2002/2003 war darüber hinaus der positive Effekt aus der teilweisen steuerlichen Abzugsfähigkeit der Zahlungen für den Erwerb eigener Aktien zu berücksichtigen. Nach diesen Anpassungen ergab sich für 2002/2003 ein normalisiertes EPS von 0,89 € nach 0,48 € im Vorjahr.

Normalisiertes EPS
beträgt 0,89 €.

Dividendenzahlung der ThyssenKrupp AG in €

1998/1999	0,72
1999/2000	0,75
2000/2001	0,60
2001/2002	0,40
2002/2003	0,50*

* Vorschlag an die Hauptversammlung

Dividendenvorschlag von 0,50 € je Aktie

Der Hauptversammlung am 23. Januar 2004 wird vorgeschlagen, die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,50 € je Stückaktie zu beschließen. Bezogen auf den Aktienkurs von 11,52 € am 30. September 2003 ergibt sich eine Dividendenrendite von 4,3 %. Die Ausschüttungsquote beträgt 61 % vom Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG bzw. 49 % vom Konzern-Jahresüberschuss. Die obige Grafik zeigt die Dividendenentwicklung seit 1998/1999.

Grundkapital unverändert

Das Grundkapital beträgt unverändert 1.317.091.952,64 €. Es ist in 514.489.044 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Die Aktien sind in Sammelurkunden verbriefte. Ein Anspruch des Aktionärs auf Verbriefung seiner Aktien ist satzungsgemäß ausgeschlossen. Nach § 19 der Satzung der ThyssenKrupp AG gewährt jede Aktie eine Stimme.

Aktionärsstruktur im Kern stabil

Zum Geschäftsjahresende 2002/2003 hat ThyssenKrupp nach der Erhebung des Jahres 2001 wiederum die Aktionärsstruktur analysiert. Im Ergebnis waren nur geringfügige Verschiebungen in der Struktur festzustellen. Der Anteil der Privatanleger am Grundkapital ist weitgehend stabil bei 22 % geblieben. Ebenso blieb der Anteil der institutionellen Anleger und der Anleger mit größeren Aktienbeständen bei 78 % in etwa konstant. Ebenfalls rund 80 % der Anleger in ThyssenKrupp Aktien sind in Deutschland ansässig, etwas mehr als 20 % des Grundkapitals werden von ausländischen Anlegern gehalten.

Insbesondere bei den institutionellen Anlegern im Ausland sind bemerkenswerte regionale Verschiebungen zu verzeichnen. So haben Investoren im europäischen Ausland (ohne Großbritannien) ihre Bestände an ThyssenKrupp Aktien von 5,4 % in 2001 auf 7,2 % aufgestockt. Der Anteil der us-amerikanischen Anleger ist ebenfalls leicht von 3,9 % auf 5,4 % gestiegen. Dagegen ist der Anteil von institutionellen Anlegern in Deutschland und Großbritannien leicht um jeweils einen Prozentpunkt zurückgegangen. Außerhalb Deutschlands werden die größten Anteile an ThyssenKrupp von Aktionären in den USA (5,4 %), Großbritannien (3,0 %) und Frankreich (2,9 %) gehalten. Es folgen die Schweiz (1,7 %), die gegenüber früheren Analysen deutlich an Bedeutung verloren hat, und die Niederlande (1,0 %).

Größter Aktionär ist die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung, Essen, die laut ihrer jüngsten Mitteilung nunmehr 20 % der Stimmrechte an ThyssenKrupp hält.

ThyssenKrupp hat im Geschäftsjahr 2002/2003 von der IFIC Holding AG, Düsseldorf, 16,9 Mio eigene Aktien erworben, das sind rund 3,29 % des Grundkapitals. Die Einzelheiten der Transaktion werden auf den Seiten 165–166 erläutert. Daraufhin teilte die IFIC Holding AG gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass sie am 06. Mai 2003 die Schwelle von 5 % der Stimmrechte an der ThyssenKrupp AG unterschritten hat und ihr Stimmrechtsanteil nunmehr rund 4,50 % beträgt.

Der Free Float, der in der Regel bei der Gewichtung der ThyssenKrupp Aktie in den Indizes berücksichtigt wird, beträgt 80 % des Grundkapitals.

Rund 80 % unserer
Aktionäre kommen
aus Deutschland.

An 36 Roadshow-Tagen
Rede und Antwort ge-
standen.

Ausgezeichnete Investor Relations

Für die faire und kontinuierliche Kommunikation mit dem Kapitalmarkt ist ThyssenKrupp im Wettbewerb „Beste Investor Relations Deutschland“ (BIRD) mit dem 3. Platz in der Kategorie Blue-Chips ausgezeichnet worden. Der BIRD wurde auf der Jahreskonferenz des Deutschen Investor Relations Kreises im Mai 2003 erstmals verliehen. Besonderes Augenmerk wurde bei der Bewertung auf Informationsgehalt, Glaubwürdigkeit, Aktualität und Verständlichkeit gelegt.

Story, Service, Design und Performance waren dagegen die Aspekte, die das Magazin Capital in seiner Analyse der Investor-Relations-Internetseiten bewertete. Die Webseiten von ThyssenKrupp wurden dabei als die Besten unter den 110 Unternehmen aus dem DAX, MDAX und TEC-DAX ausgezeichnet.

Für ThyssenKrupp sind diese Auszeichnungen Ansporn, das hohe Niveau der Investor-Relations-Arbeit weiter auszubauen. Die in diesem Jahr wiederum durchgeführte Aktionärserhebung bildet die Grundlage für die aktive Ansprache der Investoren und eine effiziente Planung zukünftiger Roadshows.

Im Geschäftsjahr 2002/2003 haben wir die Kontakte zu institutionellen Investoren und privaten Anlegern deutlich ausgebaut und mit 36 Roadshow-Tagen unsere Präsenz an den für ThyssenKrupp wichtigen Finanzplätzen weiter erhöht. Darüber hinaus stellte das Unternehmen sein Leistungsspektrum und seine Strategie auf einer Vielzahl von Investorenkonferenzen, Präsentationen für private Anleger und nicht zuletzt bei Aktienhandelsabteilungen internationaler Banken vor.

Neben den genannten zielgruppenspezifischen Veranstaltungen baut ThyssenKrupp seinen Internet-Auftritt für alle Interessierten kontinuierlich aus. Ganz im Sinne einer Fair Disclosure stehen dort sämtliche Präsentationen und Publikationen wie z.B. Finanzberichte online und zum Download bereit. Analystentreffen und Telefonkonferenzen mit Analysten, die Bilanzpressekonferenz und die Hauptversammlung werden live auf der Website übertragen und sind auch anschließend jederzeit abrufbar. Selbstverständlich stehen die Mitarbeiter des Investor-Relations-Teams jederzeit für den persönlichen Kontakt zur Verfügung.

Stoßdämpfer. Interaktiv gemacht.

Schlaglöcher, Autobahnfugen, Bahnübergänge, Kopfsteinpflaster – es gibt vieles, was die Fahrt im Auto zu einem unkomfortablen Erlebnis machen kann. In Extremsituationen können Mängel der Stoßdämpfer ein Auto sogar zum Ausbrechen oder Schleudern bringen. Grund genug für ThyssenKrupp, ein neues Dämpfungssystem zu entwickeln, das sich in Sekundenbruchteilen auf wechselnde Fahrsituationen einstellt und aktiv für Beruhigung sorgt.

Für die Kunden Fortschritt. Für die Menschen Zukunft.

Stoßdämpfung



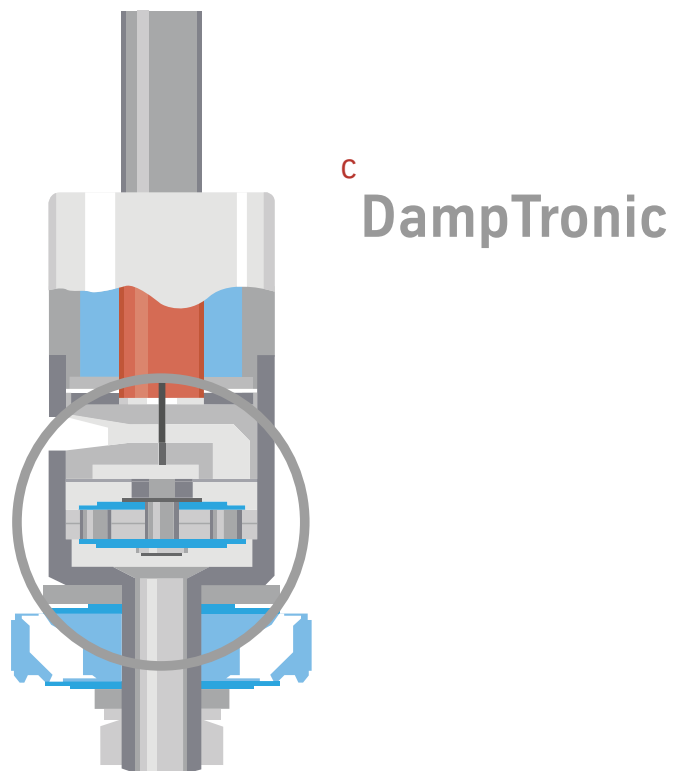


a Entspannt fahren. Entspannt ankommen.

side

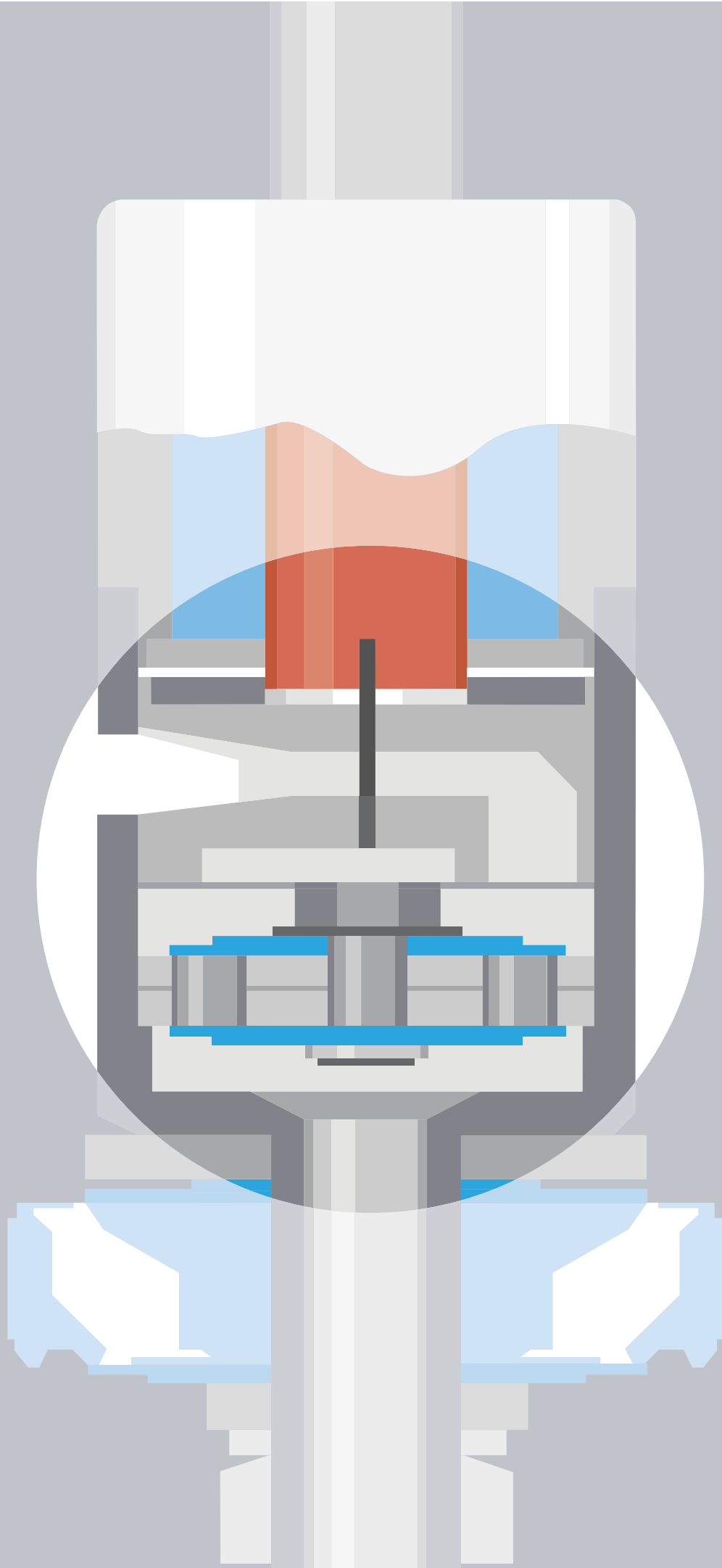


b **Unausweichlich.** Ein Fahrzeug, dessen Rad den Kontakt zur Fahrbahn verliert, ist nicht mehr lenkbar. Die Konsequenz: Das Auto reagiert nicht so, wie der Fahrer will.



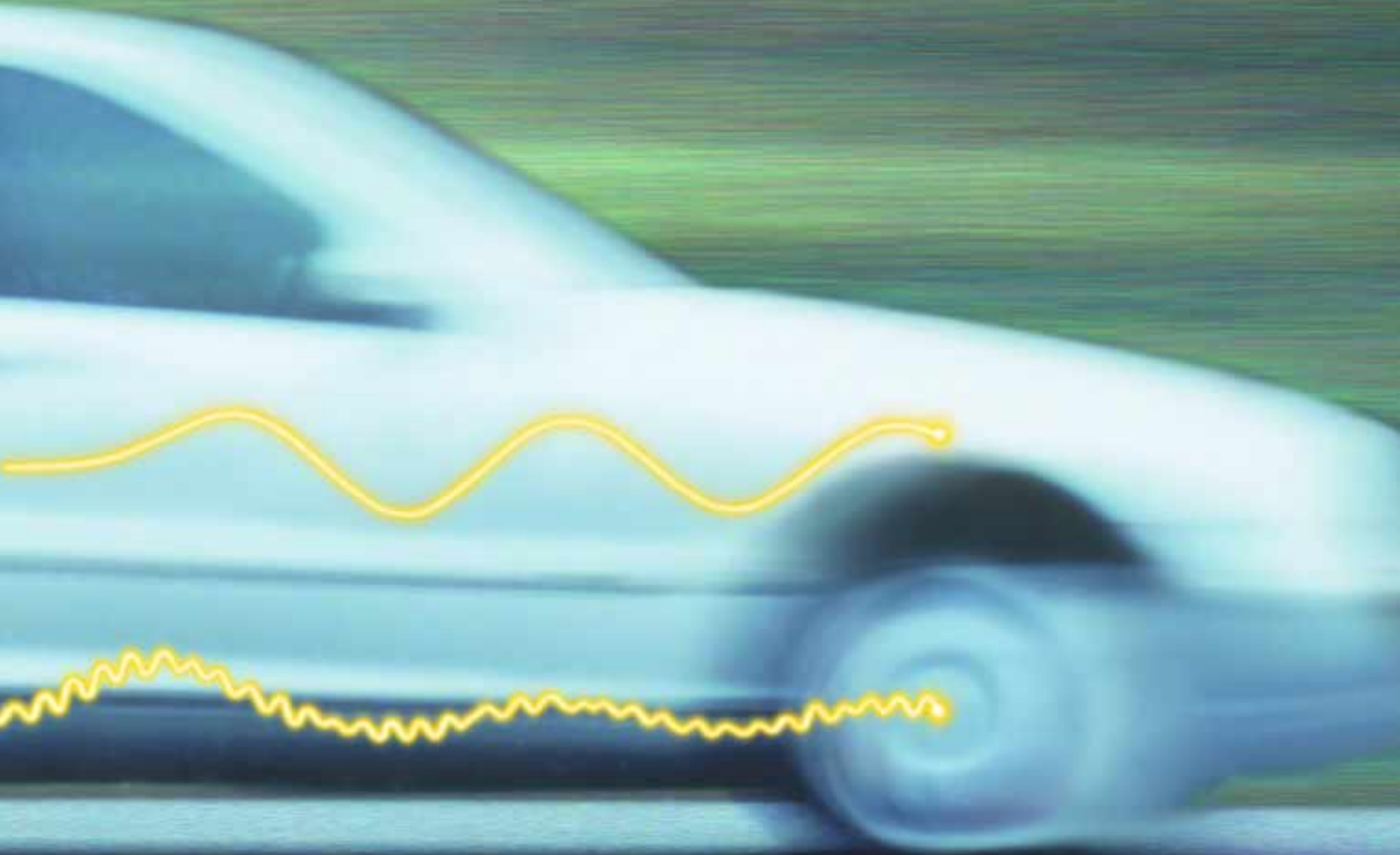
C **Anpassungsfähigkeit, stufenlos neu definiert.** DampTronic heißt ein von ThyssenKrupp Bilstein entwickeltes, elektronisch verstellbares Dämpfungssystem. Durch ein mit Hilfe eines Proportionalmagneten stufenlos verstellbares Ventil kann der Stoßdämpfer blitzschnell alle Zustände zwischen „hart“ und „weich“ annehmen.

Das Fahrwerk denkt mit. Fahrzeugentwickler können nun den klassischen Zielkonflikt zwischen Fahrkomfort und Fahrdynamik wesentlich besser auflösen, indem sie einem Fahrwerk beibringen, sich automatisch auf unterschiedlichste Fahrsituationen individuell einzustellen. Gleichzeitig kann der Fahrer auch selbst per Knopfdruck die Dämpferabstimmung seines Fahrzeugs von komfortabel bis sportlich frei wählen.



d

Willkommen auf der Datenautobahn. Mit Hilfe von Sensoren wird in jedem Sekundenbruchteil der momentane Bewegungszustand des mit DampTronic ausgerüsteten Fahrzeugs erfasst. Passend dazu wird in einer zentralen Steuereinheit die optimale Dämpfungskraft berechnet und als Steuersignal an die Dämpfer übermittelt – individuell für jedes einzelne Rad. Damit steht für jeden Fahrzustand in jedem Augenblick stets die exakt richtige Dämpfungskraft zur Verfügung.



Bei der Fahrt eines Autos über Kopfsteinpflaster oder Bodenwellen geraten Rad und Karosserie in Schwingungen.

Sensorik



Mit Hilfe von DampTronic gelingt es, die Schwingungen zu minimieren. Fahrkomfort und Fahrsicherheit steigen.





e Ausblick

e Mehrheitsfähig. Nicht nur auf der Teststrecke hat sich DampTronic längst bewährt. Obwohl DampTronic viel mehr leisten kann als ein herkömmlicher Stoßdämpfer, sind der Platzbedarf und das Gewicht des Systems kaum größer. Deshalb dürfte DampTronic nach und nach den Weg in immer mehr Autos finden. Mehr Agilität, mehr Sicherheit und mehr Komfort sind überzeugende Argumente.

Dr. Thomas Brendecke, Zukunftsentwicklung ThyssenKrupp Bilstein, mit Dipl. Ing. Alfred Preukschat, Geschäftsführung ThyssenKrupp Bilstein.



Beweglich bleiben. ThyssenKrupp

Wirtschaftliche Entwicklung

- 41 Geschäftsverlauf 2002/2003
- 58 Ergebnis, Dividende
- 60 Start ins neue Geschäftsjahr und Ausblick

Wirtschaftliche Entwicklung

Konjunkturrell gesehen war 2002/2003 das Jahr der unerfüllten Prognosen. In diesem Umfeld hat sich ThyssenKrupp aber recht gut behauptet: Der Umsatz erreichte mit 36,1 Mrd € nahezu Vorjahreshöhe; der Gewinn vor Steuern lag bei 714 Mio €, bereinigt um Veräußerungsergebnisse bei 734 Mio €; das Ergebnis je Aktie stieg deutlich auf 1,01 €. So können wir der Hauptversammlung eine Dividende von 0,50 € vorschlagen: 0,10 € mehr als im Vorjahr. Für 2003/2004 erwarten wir bei anziehender Konjunktur ein wachsendes Geschäft, ein höheres Ergebnis, Fortschritte in der Optimierung unseres Portfolios – und damit eine weitere Stärkung Ihres Unternehmens für die Zukunft.

Geschäftsverlauf 2002/2003 Das Geschäftsjahr 2002/2003 war durch die anhaltend enttäuschende konjunkturelle Entwicklung vieler Volkswirtschaften belastet. Die Weltwirtschaft konnte sich nicht wie erwartet nachhaltig erholen. Auf wichtigen Kundenmärkten hat die schwache Nachfrage unsere Geschäftsentwicklung spürbar beeinträchtigt. Der Auftragseingang verringerte sich um 1 % auf 36,0 Mrd €, der Umsatz um 2 % auf 36,1 Mrd €. Die Investitionen lagen mit 1,6 Mrd € leicht höher als die Abschreibungen. Durch zahlreiche Erwerbe und Veräußerungen von Unternehmen konnte das Konzernportfolio weiter optimiert werden.

Enttäuschende Weltkonjunktur

Die Weltwirtschaft hat sich 2003 schwächer entwickelt, als man noch Ende des Jahres 2002 erwartet hatte. Die Werte der Wachstumsprognosen für wichtige Industrieländer mussten im Jahresverlauf zum Teil mehr als halbiert werden. Schätzungen gehen davon aus, dass das Sozialprodukt der westlichen Industrieländer im Jahr 2003 um weniger als 2 % zunahm, was auch die nachfolgende Übersicht zeigt, und der Welthandel lediglich um moderate 3,5 % expandierte.

In den USA beschleunigte sich die wirtschaftliche Erholung im Verlauf des Jahres 2003. Die Nachfrage wurde hauptsächlich vom Privat- und Staatsverbrauch getragen, während die Anlageinvestitionen erst in der zweiten Jahreshälfte anzogen. Die japanische Wirtschaft ist dank höherer Unternehmensinvestitionen wieder gewachsen, wobei die Exporte zeitweise aus der Abwertung des Yen gegenüber dem us-Dollar Vorteile ziehen konnten.

Überwiegend günstig blieb die wirtschaftliche Entwicklung in den Emerging Markets Asiens sowie in Mittel- und Osteuropa. Vor allem China weist eine ungebrochen kräftige wirtschaftliche Dynamik auf. Die Wirtschaft Lateinamerikas hat sich nach den Rückschlägen im vergangenen Jahr nur wenig erholt. Die brasilianische Volkswirtschaft hat nahezu stagniert.

Sehr schwach entwickelte sich die Wirtschaft auch im Euro-Raum. Rückgänge gab es bei den Anlageinvestitionen; die Exporte waren durch die Aufwertung des Euro belastet. Besonders verhalten war die konjunkturelle Lage in Deutschland. Eine gedämpfte Konsumneigung, ein vorsichtiges Investitionsverhalten und ein schwaches Exportwachstum ließen die deutsche Wirtschaft stagnieren.

Der Welthandel
wuchs 2003 moderat
um 3,5 %.

Brutto-Inlandsprodukt 2003* reale Veränderungen zum Vorjahr in %

Deutschland	0,0
Frankreich	0,2
Italien	0,3
Großbritannien	2,0
Mittel-/Osteuropa	3,6
Russland	6,0
USA	2,8
Brasilien	0,8
Lateinamerika (ohne Brasilien)	1,1
Japan	2,5
China	8,5
Asien (ohne Japan und China)	4,1
Welt	2,4

* Schätzung

Absatzmärkte des Konzerns überwiegend schwach

Auf den für ThyssenKrupp wichtigen Märkten – die Anteile einzelner Kundengruppen am Konzernumsatz zeigt die nebenstehende Grafik – entwickelten sich die Absatzbedingungen überwiegend ungünstig.

Der internationale Stahlmarkt zeigte sich dabei in einer mengenmäßig robusten Verfassung. Die Weltrohstahlproduktion wird 2003 voraussichtlich die Rekordmarke von 960 Mio t erreichen. Der Anstieg um 6 % entfällt zu einem großen Teil wiederum auf China; in den meisten übrigen Regionen blieben die Zuwächse auf Grund schwacher Verbrauchskonjunkturen deutlich moderater.

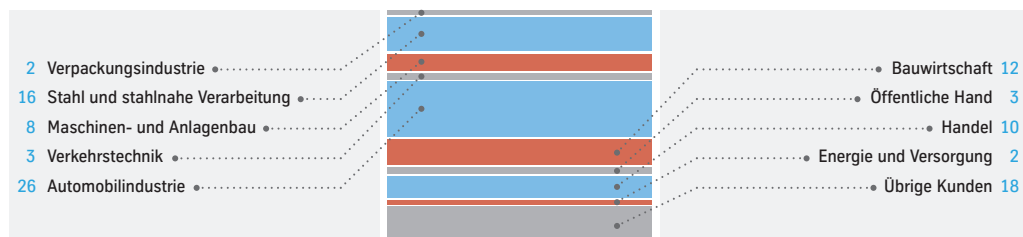
Deutschland produzierte
2003 knapp 45 Mio t
Rohstahl.

In der Europäischen Union stagnierte die Rohstahlproduktion mit voraussichtlich 159 Mio t auf Vorjahreshöhe. In Deutschland wurde 2003 mit knapp 45 Mio t Rohstahl das Vorjahresniveau wieder erreicht. Die Entwicklung auf dem westeuropäischen Stahlmarkt war geprägt von der nach wie vor geringen Nachfrage der meisten Stahlverarbeiter und der über weite Strecken des Berichtsjahres bestehenden Euro-Stärke, die tendenziell nicht nur die Exporttätigkeit der Stahlverarbeiter, sondern auch die der Stahlanbieter bremste.

Der Markt für Qualitätsflachstahl war in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres trotz bestehender Verbrauchsschwäche mengenmäßig weitgehend ausgeglichen. Die Importe aus Drittländern lagen auf moderatem Niveau, da der chinesische Markt umfangreiche Stahlmengen zu Höchstpreisen aufnahm. Gegen Mitte des Geschäftsjahres brachen im mittlerweile spekulativ überhitzten chinesischen Stahlmarkt Nachfrage und Preise aus lagerzyklischen Gründen abrupt ein; daraufhin wurde wieder mehr Stahl nach Westeuropa umgelenkt. Bis zum Ende des Geschäftsjahres blieben nachhaltige konjunkturelle Impulse aus der stahlverarbeitenden Industrie aus. Ausreichende Lagerbestände bei Händlern und Verbrauchern sowie Saisoneffekte zur Jahresmitte hin wirkten zusätzlich nachfragedämpfend. Die europäischen Produzenten passten ihre Erzeugung ab Mai/Juni 2003 der gedrückten Verbrauchskonjunktur an. Was die westeuropäischen Flachstahlanbieter im EU-Markt an Absatz einbüßten, wurde durch signifikant höhere Drittlandexporte nur teilweise kompensiert. Die Flachstahlpreise, die bis Frühjahr 2003 in mehreren Schritten angehoben werden konnten, blieben trotz der schwächeren Nachfrage danach weitgehend stabil.

Die Rohstahlerzeugung von rost-, säure- und hitzebeständigen Edelstahlgütern erreichte 2003 weltweit mit voraussichtlich 21,5 Mio t ein neues Höchstniveau. Auch im Bereich der Kaltflach-Produkte stieg das globale Marktvolumen um 7 % auf die Rekordmenge von rund 11,7 Mio t, wobei alle wichtigen Verbrauchsregionen Zuwächse verzeichneten. In Westeuropa wurde die Produktion in den Sommermonaten wegen der konjunkturell schwächeren Nachfrage erheblich verringert; hierzu haben auch die Drittlandimporte beigetragen, die auf Grund der Preise deutlich angestiegen sind. Insgesamt stabilisierte sich die westeuropäische Marktversorgung mit Rostfrei-Kaltflach-Produkten in etwa auf Vorjahreshöhe. In der Nafta-Region ist die Marktversorgung leicht gestiegen – vornehmlich dank des Lagerzyklus. In Asien, vor allem in dem bedeutendsten Einzelmarkt China, setzte sich das Wachstum auf hohem Niveau fort. Weltweit zogen die Preise für Edelstahl-Rostfrei-Produkte ab Ende 2002 überwiegend an, getragen auch von gestiegenen Legierungszuschlägen.

Konzernumsatz nach Kundengruppen 2002/2003 in %



Der internationale Automobilmarkt zeigte ein regional uneinheitliches Bild. Weltweit wurden 2003 nach ersten Schätzungen insgesamt knapp 60 Mio Kraftfahrzeuge produziert, 2 % mehr als im Vorjahr. In den Kernmärkten Westeuropa und Nordamerika hat sich die Automobilkonjunktur allerdings abgeschwächt.

Im Nafta-Raum sank die Automobilproduktion 2003 um voraussichtlich 3 % auf 16,2 Mio Fahrzeuge. Die Herstellung von Personenkraftwagen gab deutlich nach, während sie sich bei leichten und schweren Nutzfahrzeugen auf dem Vorjahresniveau hielt. Die Verkäufe lagen – nicht zuletzt wegen erheblicher Rabatte – mit 19,2 Mio Einheiten auf einem relativ hohen Niveau. Große Veränderungen gab es bei den Marktanteilen; hier haben asiatische Anbieter Anteile zu Lasten der drei großen us-amerikanischen Automobilproduzenten gewonnen.

Im südamerikanischen Markt konnte der negative Trend des Vorjahres gestoppt werden. Die Produktion stieg 2003 nach vorläufigen Berechnungen auf 2 Mio Fahrzeuge, das entspricht einem Zuwachs von 4 %. In Brasilien erreichte sie 1,8 Mio Fahrzeuge.

In Asien festigte sich die positive Entwicklung. Während die japanische Automobilwirtschaft sich nahezu auf einem stabilen Niveau hielt, haben andere Länder der Region ihre Fahrzeugproduktion deutlich ausweiten können. Allein in China sind 2003 nach Schätzungen rund 30 % mehr Fahrzeuge hergestellt worden.

In der Europäischen Union verminderte sich 2003 die Produktion voraussichtlich um 1 % auf 16,7 Mio Fahrzeuge. Zuwächse von knapp 4 % gab es demgegenüber in den mittel- und osteuropäischen Ländern.

In Deutschland wurde mit schätzungsweise 5,4 Mio Einheiten das Vorjahresniveau um 1 % unterschritten. Rund 70 % der deutschen Produktion waren für den Export bestimmt, der insgesamt leicht nachgab. Die Neuzulassungen blieben unter dem Vorjahresniveau. Ausländische Anbieter haben weiter Marktanteile gewonnen.

Die Investitionsschwäche in den westlichen Industrieländern belastete 2003 auch den Maschinen- und Anlagenbau. Im deutschen Maschinenbau lagen die Auftragseingänge unter dem bereits gedrückten Vorjahresniveau. Insbesondere die inländischen Bestellungen waren rückläufig. Die Produktion ist nach Schätzungen um 2 % niedriger als im Vorjahr ausgefallen. Noch stärker war der Rückgang im deutschen Werkzeugmaschinenbau. In den USA blieb die Nachfrage nach Werkzeugmaschinen weiterhin stark verhalten.

Die Talfahrt der deutschen Bauwirtschaft hielt 2003 an, und die Auftragslage verschlechtert sich weiter. In den meisten anderen westeuropäischen Ländern war die Baunachfrage ebenfalls gering. Günstiger entwickelte sie sich hingegen nach wie vor in vielen mittel- und osteuropäischen Ländern.

Die Automobilproduktion in Asien stieg 2003 weiter an.

Geschäftsentwicklung bei ThyssenKrupp konjunkturell gedrückt

ThyssenKrupp in Zahlen

		2001/2002	2002/2003
Auftragseingang	Mio €	36.404	36.047
Umsatz	Mio €	36.698	36.137
EBITDA	Mio €	2.648	2.454
Ergebnis*	Mio €	762	714
Mitarbeiter (30.09.)		191.254	190.102

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Umsatz nach Segmenten in Mio €

	2001/2002	2002/2003
Steel	11.686	12.016
Automotive	6.337	6.295
Elevator	3.500	3.365
Technologies	5.806	5.382
Materials	8.875	8.895
Serv	2.549	2.381
Real Estate	320	345
Corporate	45	26
Umsatz der Segmente	39.118	38.705
Umsatz zwischen den Segmenten	- 2.420	- 2.568
Konzern	36.698	36.137

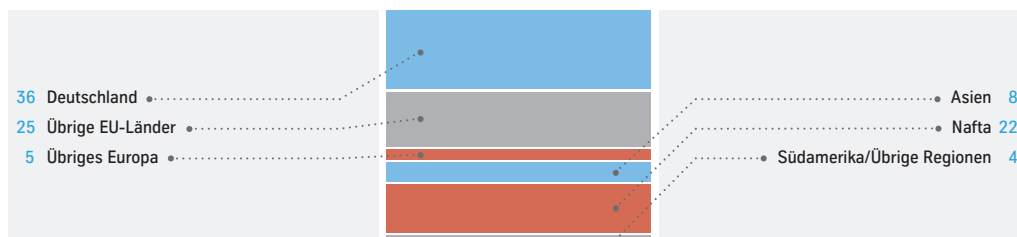
Die anhaltende konjunkturelle Schwäche hat die Geschäftsentwicklung von ThyssenKrupp im Geschäftsjahr 2002/2003, wie den obigen Tabellen zu entnehmen ist, spürbar beeinträchtigt. Auftragseingang und Umsatz gaben nach. Dabei wirkten sich auch Wechselkursveränderungen negativ aus. Wechselkursbereinigt sind Auftragseingang und Umsatz gestiegen.

Im Geschäftsjahr 2002/2003 erreichte der Auftragseingang 36,0 Mrd € und lag damit um 1 % unter dem Vorjahreswert. Geringere Neubestellungen gab es insbesondere bei Elevator und Technologies; Steel und Materials verzeichneten hingegen eine höhere Nachfrage.

Der Konzernumsatz verminderte sich um 2 % auf 36,1 Mrd €. Umsatzrückgängen bei Technologies und Serv standen Zuwächse bei Steel gegenüber.

Regionale Absatzschwerpunkte waren neben dem deutschen Markt vor allem die übrigen EU-Länder sowie der Nafta-Raum; einen Überblick zeigt die nachfolgende Grafik. Der Umsatz mit Kunden im Ausland erreichte im Berichtsjahr 23,0 Mrd €, das entspricht 64 % des Konzernumsatzes.

Umsatz nach Absatzgebieten 2002/2003 in %



Auftragseingang und Umsatz lagen knapp unter Vorjahr.

Steel: Rohstahlerzeugung von 17 Mio t

Umsatz in Mio €

	2001/2002	2002/2003
Carbon Steel	6.780	7.161
Stainless Steel	4.020	3.957
Special Materials	1.443	1.514
Summe	12.243	12.632
Konsolidierung	- 557	- 616
Steel	11.686	12.016

Das Segment Steel hat sich im Geschäftsjahr 2002/2003 in einem anhaltend schwierigen wirtschaftlichen Umfeld gut behauptet. Nach einer zunächst noch durchaus stabilen Nachfrage in der ersten Geschäftsjahreshälfte, die zum Teil auch lagerzyklische Gründe hatte, schwächte sich vom Frühsommer an der Auftragseingang im Wesentlichen mengeninduziert ab; die Ursachen waren saisonaler, aber auch konjunktureller Natur. Da wir die Preise in dieser schwächeren Phase überwiegend halten konnten, und da sie höher waren als im entsprechenden Vorjahreszeitraum, lag der Auftragswert mit insgesamt 11,9 Mrd € leicht über dem des Vorjahres. Der Umsatz von ThyssenKrupp Steel erhöhte sich im Berichtsjahr um 3 % auf 12,0 Mrd €.

Die Rohstahlerzeugung lag mit 17,0 Mio t um 2 % über dem Vorjahreswert. Sowohl bei Carbon Steel als auch bei Stainless Steel kam es allerdings in den Sommermonaten auf Grund der rückläufigen Nachfrage zu Anpassungsstillständen. Bei Carbon Steel musste außerdem auf Grund der stark überhöhten Fertigbestände die Produktion in den nachgeschalteten Stufen der Kaltwalzwerke und Feuerbeschichtungsanlagen zurückgenommen werden. Daher waren im letzten Quartal des Berichtsjahres nicht mehr alle Kernaggregate voll beschäftigt. Bei Stainless Steel wurde die Produktion im Sommerquartal ebenfalls leicht gedrosselt.

Die Business Unit Carbon Steel verzeichnete im Berichtsjahr eine Umsatzsteigerung um 6 % auf 7,2 Mrd €. Bei zeitweilig zwar abgeschwächter, aber im Durchschnitt leicht positiver Mengenentwicklung war dies vor allem besseren Erlösen zu verdanken. Die Führungsgesellschaft ThyssenKrupp Stahl AG, auf die annähernd 80 % des Gesamtumsatzes der Business Unit entfielen, konnte bis zum 01. April 2003 die Preise für Quartalsgeschäfte in mehreren Schritten erhöhen. Überdies ließen sich zum Teil auch in den Jahresverträgen 2003 mit Großkunden substantielle Preissteigerungen realisieren. Insgesamt übertraf der Durchschnittserlös im Berichtsjahr das Vorjahresniveau um 4 %. Der Versand lag bis in den Sommer hinein auf überwiegend hohem Niveau, bevor er sich in den Monaten August und September deutlich abschwächte, was nicht nur saisonale Gründe hatte.

Bei Stainless Steel lag der Umsatz mit 4,0 Mrd € um 2 % unter dem Vorjahresniveau. Im Kerngeschäft der rostfreien Flachprodukte konnten wir den Vorjahresumsatz halten. Das strategisch wichtige Haupterzeugnis Kaltband erreichte ein Umsatzplus, was sowohl auf höhere Versandmengen als auch auf bessere Erlöse in der ersten Geschäftsjahreshälfte zurückzuführen war. Die Rostfrei-Gesellschaften in Deutschland und Italien hielten das letztjährige Umsatzvolumen. Bei ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni schwächte sich der Umsatz insbesondere in den Sommermonaten deutlich ab. Der Umsatz unseres mexikanischen Unternehmens ThyssenKrupp Mexinox ging nachfragebedingt zurück. In China hingegen erzielte Shanghai Krupp Stainless einen hohen Umsatzanstieg.

Die Gesellschaften der Business Unit Special Materials konnten ihr Geschäft insgesamt um 5 % auf 1,5 Mrd € ausweiten. Bei Elektroband nahm das Geschäft im nichtkornorientierten Bereich mengenmäßig spürbar zu. Auch der Umsatz mit Edelstahl-Langprodukten war insgesamt höher als im Vorjahr.

Das Segment Steel hat sich 2002/2003 gut behauptet.

Automotive: Schwache Automobilmärkte in Nordamerika und Westeuropa

Umsatz in Mio €

	2001/2002	2002/2003
Chassis	2.711	2.764
Body	1.751	1.685
Powertrain	1.862	1.877
Summe	6.324	6.326
Konsolidierung	13	- 31
Automotive	6.337	6.295

Automotive konnte den Umsatz von 6,3 Mrd € halten.

Das Segment Automotive hat trotz des schwierigen Marktes seine Position gut gehalten. Der Umsatz blieb mit 6,3 Mrd € fast auf Vorjahresniveau. Die Geschäftsentwicklung war durch die anhaltende Schwäche der Automobilmärkte in Nordamerika und Westeuropa geprägt. Negativ machte sich auch der sieben-tägige Streik in der ostdeutschen Automobil-Zulieferindustrie bemerkbar. Umsatzmindernd wirkte zudem die Wechselkursentwicklung. Ohne die Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar und dem brasilianischen Real wäre der Umsatz gestiegen. Positive Effekte gingen von deutlichen Zuwächsen im Systemgeschäft, dem Hochlauf eines Gießereiwerks in den USA sowie vom Mehrumsatz aus dem laufenden Geschäft aus.

Die Business Unit Chassis erwirtschaftete einen höheren Umsatz als im Vorjahr. Dazu haben vor allem der Ausbau des Systemgeschäfts sowie höhere Abrufe der Automobilhersteller für einzelne Fahrzeugmodelle beigetragen. Diese Zuwächse, die sich bei einzelnen Fahrzeugmodellen erzielen ließen, wurden teilweise durch den Auslauf bzw. Nachfragerückgang bei anderen Modellen kompensiert.

Der Umsatz der Business Unit Body blieb unter dem des Vorjahres. Dies ist neben dem Auslauf von Aufträgen für einzelne Fahrzeugmodelle vor allem dem Nachfragerückgang in den nordamerikanischen Werken zuzuschreiben. Die Produktion in Kendalville und Philadelphia wurde deshalb eingestellt. Unsere europäischen Gesellschaften profitierten vom Produktionsanlauf neuer Fahrzeugmodelle. Hinzu kam im Juli 2003 der Erwerb der Sofedit-Gruppe, eines führenden französischen Zulieferers von Automobilpressteilen und -zusammenbauten für Karosserie und Fahrwerk mit Werken in Frankreich, Spanien, Polen und Brasilien.

Die Business Unit Powertrain konnte ihren Umsatz leicht steigern. Zu verdanken war dies dem hohen Bedarf an Kurbelwellen, der sich aus dem anhaltenden Dieselboom in Deutschland ergab. Außerdem ist die Nachfrage nach Lenksäulen und Lenksystemen sowie die nach Nockenwellen gestiegen. Auch der Absatz von Präzisionsschmiedeteilen und Druckgusserzeugnissen entwickelte sich erfreulich. Umsatzmindernd wirkten sich die schwache Nachfrage nach Komponenten für schwere Lkw sowie der Verkauf von Phillips & Temro in Nordamerika aus.

Elevator: Erfolgreiches Service- und Modernisierungsgeschäft

Umsatz in Mio €

	2001/2002	2002/2003
Germany/Austria/Switzerland	552	603
France/Benelux	384	394
Spain/Portugal/Latin America	497	529
North America/Australia	1.676	1.438
Other Countries	513	561
Passenger Boarding Bridges	78	77
Accessibility	108	108
Summe	3.608	3.510
Konsolidierung	- 108	- 145
Elevator	3.500	3.365

Das Segment Elevator hat sich auch in einem widrigen wirtschaftlichen Umfeld erfolgreich entwickelt. Zwar hatte die allgemeine Konjunkturschwäche, insbesondere im Baubereich, auch weiterhin negative Auswirkungen auf das Neuinstallationsgeschäft, aber das Service- und Modernisierungsgeschäft verlief weiterhin erfreulich. Auftragseingang und Umsatz lagen mit jeweils 3,4 Mrd € unter den Vorjahreswerten, wobei diese Rückgänge allein wechsellkursbedingt waren. Ohne die Aufwertung des Euro wären Auftrags-
eingang und Umsatz gestiegen.

Die Business Unit Germany/Austria/Switzerland erzielte hohe Umsatzzuwächse. Dies war zum Teil der Einbeziehung von Tepper Aufzügen in den Konsolidierungskreis zu verdanken. Operativ hat sich insbesondere das Neuinstallationsgeschäft in Österreich erheblich verbessert. Der Auftragseingang lag auf Vorjahreshöhe.

Die Business Unit France/Benelux konnte sich in einem hart umkämpften Markt gut behaupten. Während der Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr leicht nachgab, konnte der Umsatz erhöht werden. Hier zeigten die effizienzsteigernden Strukturmaßnahmen bereits erste Erfolge.

Der Auftragseingang der Business Unit Spain/Portugal/Latin America war geringer als im Vorjahr, wechsellkursbereinigt konnte jedoch das sehr hohe Vorjahresniveau erreicht werden. Rückgänge auf dem immer noch schwachen lateinamerikanischen und portugiesischen Markt wurden zum großen Teil durch Steigerungen in Spanien ausgeglichen. Trotz der Wechselkursbelastungen erhöhte sich der Umsatz. Grund hierfür war vor allem die Teilabrechnung von großen Infrastrukturprojekten.

Die Rückgänge von Auftragseingang und Umsatz in der Business Unit North America/Australia waren vornehmlich durch die negativen Wechselkursentwicklungen bedingt. Die nach wie vor hohen Leerstands-
raten in den USA führten zu einer deutlichen Zurückhaltung beim Neubau von Büro- und Geschäfts-
gebäuden. Dies hatte eine Schwäche im Neuinstallationsgeschäft zur Folge, die wir jedoch durch das erfreu-
lich gute Modernisierungsgeschäft zum überwiegenden Teil ausgleichen konnten.

In der Business Unit Other Countries erhöhten sich sowohl der Auftragseingang als auch der Umsatz. Vor allem in Osteuropa und in Asien konnte die Marktposition ausgebaut werden.

Während der Umsatz der Business Unit Passenger Boarding Bridges auf Grund der immer noch geringen Passagierzahlen in der Luftfahrtindustrie im Vergleich zum schwachen Vorjahr nahezu unver-
ändert blieb, stieg der Auftragseingang durch die Akquirierung eines Großauftrags deutlich an.

In der Business Unit Accessibility blieben Auftragseingang und Umsatz trotz negativer Wechselkurs-
effekte stabil. Ein verjüngtes Produktportfolio und effizientere Produktions- und Vertriebsstrukturen haben das Geschäft mit Treppen- und Plattformliften positiv beeinflusst.

Aufwärtstrend im
Service- und Moder-
nisierungsgeschäft
hielt an.

Technologies: Erfreuliche Entwicklung beim Spezial- und Großanlagenbau

Umsatz in Mio €

	2001/2002	2002/2003
Production Systems	1.390	1.250
Plant Technology	1.418	1.452
Marine	911	884
Mechanical Engineering	2.065	1.776
Summe	5.784	5.362
Konsolidierung	22	20
Technologies	5.806	5.382

Technologies arbeitete im Geschäftsjahr 2002/2003 in einem schwierigen Marktumfeld. Die Nachfrage nach Werkzeugmaschinen war stark rückläufig, vor allem in den USA. Der Absatz von Baumaschinen litt unter der unbefriedigenden Lage der Bauwirtschaft, und die Luftfahrtindustrie verzeichnete sinkende Passagierzahlen. Eine erfreuliche Entwicklung zeigte hingegen der Spezial- und Großanlagenbau. Unter diesen überwiegend ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gab der Auftragseingang des Segments um 6 % auf 5,0 Mrd € nach. Der Umsatz verminderte sich um 7 % auf 5,4 Mrd €.

Bei Production Systems führten die schwache us-Nachfrage nach Werkzeugmaschinen sowie die unbefriedigende Investitionsgüterkonjunktur in Deutschland zu Einbußen beim Auftragseingang und Umsatz in der Zerspanung. Auch die Aggregatmontage konnte nicht an das Vorjahr anschließen. In der Karosserietechnik haben sich dagegen der Auftragseingang und der Umsatz verbessert.

Plant Technology erreichte beim Auftragseingang einen sehr hohen Zuwachs. Hierzu trug im Wesentlichen Uhde bei; das Unternehmen gewann einen Großauftrag zum Bau eines Düngemittelkomplexes in Saudi-Arabien im Wert von 450 Mio €. Der Auftragsbestand von Plant Technology stieg damit auf 1,8 Mrd €. Der Umsatz lag leicht über dem Vorjahresniveau, wobei sich die Veränderungen in den Wechselkursrelationen negativ auswirkten.

Marine mit den Werften Blohm + Voss und Nordseewerke konnte im Berichtsjahr die hohen Auftrags-eingänge des Vorjahres nicht wiederholen, da eine Reihe internationaler Schiffbauprojekte verschoben wurde. Dadurch reduzierte sich der Auftragsbestand auf 1,7 Mrd €. Der Umsatz lag leicht unter dem Vorjahreswert.

Mechanical Engineering blieb bei Auftragseingang und Umsatz unter dem Niveau des Vorjahres. Im Berichtsjahr haben wir im Rahmen der Portfoliooptimierung Thyssen Polymer sowie Henschel Recycling Technik und Henschel Industrietechnik an Best Owner verkauft. Das Metrorapid-Projekt in Nordrhein-Westfalen sowie der geplante Auftrag über drei zusätzliche Fahrzeugsektionen für das Projekt in Shanghai wurden abgesagt.

Plant Technology hat Aufträge in Höhe von 1,8 Mrd €.

Materials: Umfangreiches Programm zur Effizienzsteigerung

Umsatz in Mio €

	2001/2002	2002/2003
Materials Services Europe	4.619	4.762
Materials Services North America	1.453	1.331
Special Products	2.886	2.874
Summe	8.958	8.967
Konsolidierung	- 83	- 72
Materials	8.875	8.895

Materials erreichte im Berichtsjahr einen Umsatz von 8,9 Mrd € und bewegte sich damit auf Vorjahresniveau. In einem stark umkämpften Markt standen die Preise erheblich unter Druck. Vor allem im Lagergeschäft war es schwierig, die Preiserhöhungen der Werke an die Kunden weiterzugeben.

In der Business Unit Materials Services Europe stiegen die Umsätze leicht an, vor allem dank des Lager- und Dienstleistungsgeschäfts. Im Gegensatz zu Deutschland und Westeuropa entwickelte sich das Osteuropageschäft auf Grund der anhaltend regen Nachfrage weiterhin positiv, so dass wir die Expansion gezielt fortsetzen konnten. Insbesondere in Ungarn und Polen haben wir eine gute Marktposition erreicht. Wiederum erfreulich präsentierte sich auch das europäische Kunststoffgeschäft. Um die Effizienzsteigerung der Lager- und Logistikorganisation weiter zu steigern, sind für das gesamte Sortiment in Deutschland und mehreren westeuropäischen Ländern umfangreiche Programme ange laufen. Die Bündelung und Konzentration von Lager- und Vertriebsseinheiten zeigten bereits erste Erfolge.

Materials Services North America konnte trotz schwieriger Marktbedingungen die Marktposition in den USA ausbauen. Absatz und Umsatz bewegten sich auf US-Dollar-Basis gerechnet etwa auf Vorjahresniveau; in Euro umgerechnet blieb der Umsatz allerdings hinter dem Vorjahreswert zurück. Während wir das Lager- und Servicegeschäft ausbauen und damit höhere Marktanteile erzielen konnten, gab das Strecken- und Tradinggeschäft nach.

Die Business Unit Special Products hat das Umsatzniveau des Vorjahres insgesamt stabil gehalten. Das internationale Geschäft mit Walzstahl, Rohren und Produkten des technischen Handels war durch zahlreiche externe Faktoren negativ beeinflusst und rückläufig. Dagegen profitierte das Systemgeschäft in der Gleistechnik vom Investitionsprogramm der Deutschen Bahn. Besonders deutlich gewachsen ist auch der Handel mit metallurgischen Produkten, Mineralien und Koks; hier wurden zahlreiche Liefer- und Abnahmeverträge neu abgeschlossen.

Materials setzte die Expansion in Osteuropa fort.

Serv: Verstärktes Engagement von Industrial Services im Ausland

Umsatz in Mio €

	2001/2002	2002/2003
Industrial Services	1.593	1.453
Construction Services	199	143
Facilities Services	308	332
Information Services	472	469
Summe	2.572	2.397
Konsolidierung	- 23	- 16
Serv	2.549	2.381

Im Segment Serv verminderte sich in einem unverändert schwachen Marktumfeld der Umsatz um 7 % auf 2,4 Mrd €. Notwendige Investitionen in Modernisierung und Instandhaltung wurden von den Kunden weiter hinausgeschoben. Sondereffekte aus der Schließung und dem Verkauf einzelner Aktivitäten haben die Umsatzentwicklung zusätzlich belastet.

Erhebliche Umsatzeinbußen waren in der Business Unit Industrial Services zu verzeichnen. Die schwache wirtschaftliche Entwicklung im Industrie- und Hochbau schlug sich vor allem bei den Gerüstdienstleistungen nieder. Das galt für Deutschland und Europa sowie nach Jahren stetigen Wachstums erstmals auch für die USA. Deutlich geringer war auch das Geschäft mit Werkzeugmaschinen. Umsatzmindernd wirkte sich die Aufgabe der Umweltaktivitäten zu Beginn des Geschäftsjahres aus. Im Rahmen ihrer weiteren Internationalisierungsstrategie hat die Business Unit ihr Engagement in verschiedenen Auslandsmärkten verstärkt.

Der Umsatzrückgang der Business Unit Construction Services setzte sich im Berichtsjahr fort. Mittlerweile hat ThyssenKrupp das bauorientierte Verkaufs- und Vermietungsgeschäft mit Schalungen und Gerüsten vollständig abgegeben. Die Hünnebeck GmbH und ihre neun europäischen Gesellschaften wurden mit Wirkung zum 31. August 2003 verkauft; der Verkauf des US-Schalungsgeschäfts im Rahmen eines Asset Deals erfolgte mit Wirkung zum 29. Juli 2003. Mit diesen Maßnahmen ist die Business Unit komplett geschlossen worden.

Die Business Unit Facilities Services hat ihren Umsatz dank neuer langfristiger Serviceverträge, insbesondere im Energie-Contracting, ausgeweitet. Nach wie vor schwierig war das Projektgeschäft, das durch einen starken Wettbewerb – mittlerweile auch aus Osteuropa – beeinflusst wird.

Die Business Unit Information Services hat sich in dem weiterhin schwierigen IT-Marktumfeld insgesamt gut behauptet. Das leichte Umsatzminus war auf die Aufgabe der Media-Services-Aktivitäten und das schwächere Druckereigeschäft zurückzuführen. Das Basisgeschäft mit IT-Dienstleistungen entwickelte sich erfreulich und konnte im Kernbereich von Triaton höhere Umsätze ausweisen.

Real Estate

Real Estate erhöhte den Umsatz um 8 % auf 345 Mio €. Die Business Unit Wohnimmobilien – sie bewirtschaftet den Wohnungsbestand des Konzerns und Dritter von rund 50.000 Einheiten – erzielte ebenso einen Umsatzzuwachs wie die Business Unit Immobilien Management, die sich auf die Optimierung der gewerblichen Konzernimmobilien konzentriert.

Construction Services wurde inzwischen komplett geschlossen.

Mit konsequentem Portfoliomanagement weiter erfolgreich

Auch im Berichtsjahr hat ThyssenKrupp das Konzernportfolio durch zahlreiche Erwerbe und Veräußerungen von Unternehmen und Unternehmensteilen weiter optimiert. Dabei sind wir unserem Ziel, ein ausgewogenes Verhältnis von Wert- und Cash-Generierern zu schaffen, ein gutes Stück näher gekommen.

- Die Akquisitionen im Segment Steel dienten vornehmlich der Stärkung der kundennahen Aktivitäten. In der Business Unit Carbon Steel trug der vollständige Erwerb des spanischen Feuerverzinkungsunternehmens Galmed zur Internationalisierung des Downstream-Geschäfts bei und eröffnete gleichzeitig einen direkten Zugang zum wachsenden spanischen Automobilmarkt. Stainless Steel konnte mit der Übernahme weiterer Service-Center-Aktivitäten seine Position in Italien – dem zweitgrößten Edelstahlmarkt in Europa – stärken. Mit der Abgabe des Quartoblechgeschäfts haben wir einen weiteren Schritt zur konsequenten Ausrichtung des Produktportfolios auf qualitativ hochwertige Kaltflach-Produkte getan.
- Das Segment Automotive setzte seinen Wachstumskurs als weltweiter Partner der Automobilindustrie fort. Der Erwerb des französischen Zulieferers Sofedit verbessert den Zugang zum dortigen Markt für Body- und Chassis-Erzeugnisse und intensiviert die Bindung zu den französischen Automobilproduzenten. Im November 2003 wurde der mehrheitliche Erwerb der Aktivitäten der Mercedes-Benz Lenkungen vollzogen; dadurch erschließen sich für die Business Unit Powertrain neue Märkte, Kunden und Technologien. Dagegen wurden kleinere nicht zum Kerngeschäft gehörende Aktivitäten in Nordamerika veräußert.
- Das Segment Elevator baute mit zahlreichen Akquisitionen seine führende Marktstellung insbesondere in Europa und Asien weiter aus. In Deutschland haben wir die bereits im vergangenen Geschäftsjahr vereinbarte Übernahme der Tepper Aufzüge vollzogen. In Spanien, Großbritannien und Polen stärkten mehrere Erwerbe unsere Position in den jeweiligen Märkten. Durch die Übernahme der Mehrheitsanteile an der Bongear-Gruppe in Hongkong sicherten wir uns eine eigene Präsenz in diesem qualitativ hochwertigen Markt. Um unsere Stellung in Indien zu stärken, haben wir zusammen mit einem dortigen Partner ein Unternehmen gegründet; in Malaysia kamen wichtige Wartungsaktivitäten dazu. Darüber hinaus haben wir im Oktober 2003 die Mehrheitsanteile an der Dongyang-Gruppe übernommen, die in Korea – dem drittgrößten Markt für Aufzüge und Fahrtreppen in Asien – zu einem der Marktführer zählt.
- Im Segment Technologies waren der Verkauf von Thyssen Polymer an die belgische Deceuninck-Gruppe sowie die im Oktober 2003 erfolgte Veräußerung der Novoferm-Gruppe an die japanische Sanwa Shutter Corp. weitere Schritte unseres aktiven Portfoliomanagements. Auch für Henschel Industrietechnik und Henschel Recyclingtechnik haben wir neue Eigentümer gefunden.
- In Tschechien hat das Segment Materials einen Stahl- und Edelstahlhändler erworben. Darüber hinaus haben wir die internationalen Aktivitäten im Kunststoffhandel durch Akquisitionen in den Niederlanden und in Dänemark verstärkt.

Elevator baute seine Top-Marktposition weiter aus.

- Das Segment Serv erlangte durch eine Akquisition im Bereich Industrieservice eine führende Position im stark wachsenden spanischen Markt für industrielle Gerüstdienstleistungen. Abgegeben wurde dagegen das nicht zum Kerngeschäft gehörende Vermietungsgeschäft mit Schalungen und Gerüsten. Mit der Veräußerung von Aktivitäten aus den Bereichen Umweltservice und Media Services setzte Serv seine Konzentration auf industrielle Dienstleistungen fort.
- Bei Corporate wurde mit der Veräußerung des Anteils an Böhler Thyssen Schweißtechnik eine weitere Randaktivität abgegeben.

ThyssenKrupp hat im Geschäftsjahr 2002/2003 einschließlich der im Oktober und November 2003 erfolgten Transaktionen Mercedes-Benz Lenkungen, Dongyang und Novoferm Akquisitionen mit einem Umsatzvolumen von insgesamt 1,5 Mrd € getätigt; die Desinvestitionen erreichten ein Volumen von 1,0 Mrd €. Damit wurden seit der Fusion von Thyssen und Krupp im Jahr 1999 bereits Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von 3,6 Mrd € veräußert und solche mit einem Umsatz von 5,5 Mrd € erworben. Im Rahmen unserer Portfoliooptimierung planen wir sowohl weitere Desinvestitionen von nicht strategischen Beteiligungen als auch weitere selektive strategische Akquisitionen.

Mitarbeiterzahl leicht gesunken

Bei ThyssenKrupp waren am 30. September 2003 weltweit 190.102 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Damit hat sich die Belegschaft im Berichtsjahr um 0,6 % bzw. 1.152 Personen verringert.

In Deutschland ging die Mitarbeiterzahl um 3.327 auf 99.523 zurück. Im Ausland beschäftigte ThyssenKrupp 90.579 Mitarbeiter, das sind 2.175 bzw. 2,5 % mehr als im Vorjahr. Der Anteil der in ausländischen Konzernunternehmen beschäftigten Mitarbeiter stieg damit auf 48 %; den Schwerpunkt bildete der Nafta-Raum, wo derzeit rund 17 % der Gesamtbelegschaft tätig sind. Weitere Details zur Zusammensetzung unserer Belegschaft enthalten die Tabelle und die Grafik auf dieser Doppelseite.

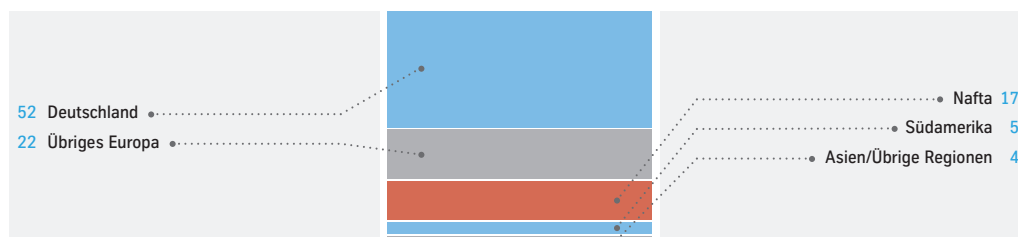
Der Personalaufwand verminderte sich um 3 % auf 9,4 Mrd €.

48 % der Konzernbelegschaft arbeiten inzwischen im Ausland.

Mitarbeiter nach Segmenten

	30.09.2002	30.09.2003
Steel	50.184	49.286
Automotive	38.425	41.414
Elevator	28.768	29.689
Technologies	32.781	29.871
Materials	13.743	13.720
Serv	25.932	24.767
Real Estate	745	638
Corporate	676	717
Konzern	191.254	190.102

Mitarbeiter nach Regionen in % (zum 30.09.2003)



Hinter dem geringen Rückgang der Gesamtbelegschaft um 1.152 stehen erhebliche Bewegungen. Durch Portfolioveränderungen wuchs der Konzern im abgelaufenen Geschäftsjahr um insgesamt 5.613 Mitarbeiter. Demgegenüber wurden durch Desinvestitionen Konzernunternehmen mit 3.392 Mitarbeitern abgegeben. Im operativen Geschäft haben viele Konzernunternehmen ihre Belegschaften wegen einer sich verschlechternden Marktsituation um 8.573 Mitarbeiter verringern müssen, während gleichzeitig andere Betriebe dank höherer Aufträge 5.200 neue Arbeitsplätze schaffen konnten.

Beschaffung stärker international ausgerichtet

Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es im Konzern keine Versorgungsengpässe. Zwar mussten wir vereinzelt Preiserhöhungen akzeptieren, aber auf breiter Front konnten wir die Preise stabil halten. Hierzu haben die konzernweite Bündelung der Bedarfe und ein breiterer internationaler Lieferantenkreis beigetragen. Der Materialaufwand belief sich 2002/2003 auf 20,5 Mrd € und war damit um 1 % niedriger als im Vorjahr.

Auf den internationalen Rohstoffmärkten zeigte der Preistrend allerdings im Verlauf des letzten Jahres deutlich nach oben. In us-Dollar gerechnet stiegen die Eisenerzpreise um 9 % bis 11 %; der Rückgang des Kurses gegenüber dem Euro hat dies aber mehr als ausgeglichen. Nickel als Legierungsmetall wurde an der Londoner Metallbörse seit Herbst 2002 bis Ende des Berichtsjahres um 44 % teurer. Der Chrompreis ging sogar um 52 % hoch, was auf die dominierende Rolle Südafrikas in der Chromversorgung und die Wechselkursverschiebungen zwischen us-Dollar und südafrikanischem Rand zurückzuführen war. Billiger wurde dagegen Kokskohle; die Preissenkung um zwei us-Dollar/t wurde für uns allerdings durch höhere Seefrachtkosten aufgezehrt. Positiv machte sich bei allen unseren internationalen Bezügen der gestiegene Wert des Euro gegenüber dem us-Dollar bemerkbar, in dem immer noch die meisten internationalen Rohstoffe notiert werden.

In Europa war Schrott als Rohstoff so gesucht, dass die Preise teilweise im zweistelligen Bereich stiegen. Der Bedarf an Stahlschrott hat auf dem deutschen Markt zugenommen, weil in den vergangenen Jahren die Elektrostahlwerke, die Schrott einsetzen, ausgebaut wurden. Der durchschnittliche Preisanstieg lag bei 17 %. Auch bei legierten Schrottsorten ist der europäische Markt weiterhin stark umkämpft. Die höheren Schmelzkapazitäten in Finnland und Belgien haben diese Nachfrage noch angeheizt. Außerdem kaufen fernöstliche Verbraucher immer häufiger europäischen Schrott auf.

Der Materialaufwand
betrug 2002/2003
20,5 Mrd €.

Internet und Intranet
machen unseren
Einkauf profitabler.

Bei den von uns bezogenen Stahllang- und -flachprodukten lagen die Preise höher als im Vorjahr; die Gründe dafür waren gestiegene Kosten für Einsatzstoffe sowie teilweise gut ausgelastete Produktionskapazitäten. Bei Aluminiumprofilen konnten wir jedoch die verlangten Preiserhöhungen weitgehend durch Bedarfsbündelung und konstruktive Änderungen abwehren.

Für Teile, Komponenten und Subsysteme verlief die Entwicklung unterschiedlich. Einkaufserfolge erzielten wir dort, wo wir unsere Aufträge durch technische Standardisierungen oder Rahmenverträge bündeln und auf wenige Lieferanten konzentrieren konnten. Ähnlich wirkte sich der aktive Einsatz von Kostenoptimierungsprogrammen mit Lieferanten aus. Bei elektronischen Komponenten und mechanischen Bauteilen führten Überkapazitäten zu sinkenden Preisen. Wenn sich der Markt konsolidiert hat, dürften die Preise jedoch langfristig wieder steigen.

Fortschritte verbuchten wir bei der Internationalisierung des Beschaffungsportfolios. So beziehen wir zusätzlich elektronische Komponenten aus Asien und Stahlbau-Leistungen aus Osteuropa. Über die internationale Koordination von Einkauf und Logistik ließen sich weitere Synergien hauptsächlich in Europa und im Nafta-Raum heben. In einigen Fällen haben wir Komponenten gezielt lokal beschafft, um Wechselkurseffekte auszuschalten und regionale Lohnkostenvorteile zu nutzen.

Der Ausbau unserer E-Procurement-Plattform hat die Einkaufsprozesse weiter optimiert. Mittlerweile wird diese Plattform von Konzernunternehmen mit einem Umsatz von mehr als 9 Mrd € genutzt. Ein Internet-Tool für Ausschreibungen und Auktionen hat inzwischen den ThyssenKrupp best Award gewonnen. Auch das Intranet bewährte sich als Informationsmedium für den Einkauf.

Im Bereich der Verkehrswirtschaft starteten in verschiedenen Weltregionen zahlreiche Projekte zur Optimierung logistischer Dienstleistungen. Wir konnten das Auftragsvolumen innerhalb unserer konzernweiten Rahmenverträge weiter steigern und so zusätzliche Synergien erzielen. Im Rahmen der regionalen Koordination führten neue Verträge insbesondere in den USA zu erheblichen Einsparungen, weil die Auftragsvergabe von Transportleistungen weiter konzentriert und gebündelt wurde. Als Antwort auf die bevorstehende Lkw-Maut in Deutschland haben wir konzernweit gemeinsame Beschaffungskonzepte erarbeitet.

Gegenüber dem Vorjahr stieg das Strompreisniveau in Deutschland in einem konsolidierten Markt weiter deutlich. Mit Auslaufen unserer letzten Verträge aus der Frühphase der Marktliberalisierung, die noch etwa die Hälfte unseres Strombezugs betrafen, mussten wir beim Neuabschluss erheblich höhere Preise hinnehmen. Die Lösungen, die wir innerhalb eines ThyssenKrupp best Projekts entwickelt haben, halfen jedoch, den Preisanstieg zu begrenzen.

Die gesetzlichen Regelungen zur Förderung erneuerbarer Energien und die erneute Verschärfung der Ökosteuer seit Januar 2003 lassen die deutschen Stromkosten kontinuierlich steigen. Im europäischen Vergleich haben diese bereits wieder Spitzenpositionen erlangt. Insbesondere die Förderung der erneuerbaren Energien wirkt sich fast dramatisch auf die Preise aus. Die Sonderregelungen für energieintensive Unternehmen haben sich inzwischen als ungenügend erwiesen; sie konnten auch unseren Konzern nicht ausreichend entlasten und mit seinen europäischen Wettbewerbern gleichstellen. Die hohen Stromkosten treffen uns zusätzlich bei zugekauften stromintensiven Produkten wie z.B. Technischen Gasen.

Auch Öl und Gas sind teurer geworden. Die politische Entwicklung im Nahen Osten hat die Erdölpreise steigen lassen und den daran gekoppelten Gaspreis mitgezogen.

100 Standorte mit Umweltschutz-Zertifikat

Für den Schutz der Umwelt übernehmen unsere Betriebe und Mitarbeiter nachdrücklich Verantwortung. Wir setzen Produktionsverfahren ein, die die Umwelt so gering wie möglich in Anspruch nehmen, sparen sowohl Energie als auch Rohstoffe ein und schonen Luft und Wasser. Gleichzeitig sind unsere Produkte so konzipiert, dass sie möglichst gut zu recyceln sind und unseren Kunden bei ihrem Schutz der Umwelt helfen. Beispielsweise kann unser Stahl nach Gebrauch vollständig wieder verwendet werden und ist damit im Umweltschutz praktisch einzigartig.

Im Berichtsjahr hat ThyssenKrupp allein in Deutschland über 335 Mio € für den Betrieb von Umweltschutzanlagen aufgewendet. Hiervon wurden 48 % für sauberes Wasser, 30 % für reine Luft, 18 % für die Verwertung von Reststoffen und 4 % zur Lärminderung ausgegeben. In Umweltschutzanlagen haben wir 18 Mio € investiert, vor allem für Erweiterungsvorhaben im Segment Steel. Gegenüber dem Vorjahr gingen die laufenden Kosten um 1 % zurück, weil wir zunehmend ältere Anlagen durch neuere ersetzen, die bereits von ihrer Konstruktion her umweltfreundlich sind.

Ende 2002/2003 waren 100 Produktionsstandorte des Konzerns nach dem internationalen Standard ISO 14001 zertifiziert. Das heißt, dass in all diesen Betrieben effiziente Umweltschutzmanagement-Systeme bestehen. Ein Beispiel sind die Verbesserungen bei Wassereinsatz und Recycling in einem Werk des Segments Technologies; Öle aus gebrauchten Emulsionen werden nicht mehr entsorgt, sondern zurückgewonnen und in der thermischen Nachverbrennung der Lackieranlage verwertet. Dies sorgt für weniger Abwasser und senkt außerdem den Erdgasverbrauch.

Nachdem unser Duisburger Hüttenwerk nun seinen Koks überwiegend von der neuen Kokerei in Duisburg-Schwegeln bezieht, konnte die alte Kokerei in Duisburg-Bruckhausen endgültig stillgelegt werden. Damit sind die Staub- und Kohlendioxid-Emissionen dort deutlich zurückgegangen, denn die neue Kokerei verfügt über hochmoderne Umweltschutzeinrichtungen. Weitere Verbesserungen brachte die neue Entstaubungsanlage an einer Sinteranlage, in der das Eisenerz für die Hochöfen aufbereitet wird. Der neue Elektrofilter erfasst den im Rohgas enthaltenen Staub zu 99,7 %.

Um die Emissionen des Autoverkehrs zu verringern, arbeiten die Segmente Steel und Automotive ständig daran, Fahrzeugkomponenten und Werkstoffqualitäten leichter zu machen. Besonders belastend ist der stockende Stadtverkehr. Automotive entwickelte deshalb speziell feste Anlasserzahnkränze und Schwungradsysteme, die es erlauben, auch bei sehr kurzen Fahrpausen – z.B. vor Ampeln – den Motor auszuschalten und automatisch wieder zu starten. Dies kann 3 % bis 10 % Kraftstoff einsparen.

Weit in die Zukunft reicht das Werkstoffkonzept von Steel für eine breite und mobile Nutzung der umweltschonenden Brennstoffzellen-Technologie. An diesen Arbeiten war auch das Forschungszentrum Jülich beteiligt. Für kompakte und gleichzeitig kostengünstig zu fertigende Brennstoffzellen haben unsere Stahlforscher optimierte Werkstoffqualitäten entwickelt. Wegen ihrer Recyclingfähigkeit sind diese auch umweltfreundlicher als keramische Lösungen.

ThyssenKrupp Tailored Blanks, ein Unternehmen des Segments Steel, erhielt den Umweltpreis des Volkswagen-Konzerns. Tailored Blanks sind maßgeschneiderte Stahlplatten für den automobilen Leichtbau; sie sind umweltfreundlich, hundertprozentig recyclingfähig und werden ressourcenschonend produziert.

Die Business Unit Carbon Steel hat mit einer Spende von 4 Mio € eine regionale Klima-Initiative in Duisburg gefördert. Zum einen werden damit Maßnahmen unterstützt, die den privaten Energieverbrauch in einzelnen Stadtteilen durch moderne Heiztechnik senken, zum anderen liefern wir für Duisburger Schulen Photovoltaik-Dach- und -Fassadenelemente als Sachleistung.

Der Umweltpreis von
Volkswagen ging 2003
an ThyssenKrupp.

Innovationen für unsere Kunden

Für uns als technologieintensives Unternehmen ist Forschung und Entwicklung eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg am Markt. Neue Produkte und Dienstleistungen zu suchen und die bisherigen zu verbessern, unsere innovativen Produktionsverfahren zu optimieren und neue einzuführen sowie unseren Kunden Lösungen für ihre Produktideen und Fertigungen anzubieten, das alles gehört zu den wichtigsten Aufgaben in unseren Segmenten. Dabei arbeiten wir eng mit unseren Kunden zusammen, um deren Wünsche und Bedürfnisse so genau und so schnell wie möglich zu erfüllen. Wir halten aber auch intensive Kontakte zu Universitäten und Hochschulen, öffentlichen Forschungseinrichtungen und Wissenschaftlern in aller Welt.

2002/2003 wurden rund 2.000 Forschungsprojekte bearbeitet.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab der Konzern 183 Mio € für freie Forschungs- und Entwicklungsprojekte aus, 4 % weniger als im Vorjahr. Darüber hinaus betrugen die Aufwendungen für kundenbezogene Entwicklungen einschließlich technischer Qualitätssicherung weitere 446 Mio €. An den rund 2.000 Forschungs- und Entwicklungsprojekten arbeiteten etwa 3.000 Wissenschaftler, Techniker und Ingenieure insbesondere aus der Werkstoff- und Produktionstechnik, aber auch aus der Verfahrens- und Elektrotechnik sowie Informatik. Weltweit verfügt unser Konzern über 45 Entwicklungszentren.

Über wesentliche Neuentwicklungen im Berichtsjahr informiert ausführlich das Kapitel „Innovationen: Wir entwickeln die Zukunft für Sie“ auf den Seiten 82–86.

Investitionen bei 1,6 Mrd €

ThyssenKrupp investierte im Berichtsjahr 1,6 Mrd €, das waren 10 % weniger als im Vorjahr. Die Aufteilung nach Segmenten zeigt die nachfolgende Tabelle. In Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände flossen 1,3 Mrd €, die übrigen 0,3 Mrd € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen. Die Investitionen lagen um 0,1 Mrd € über den Abschreibungen.

Im Segment Steel wurden 678 Mio € investiert, während die Abschreibungen 765 Mio € betrugen. Bei Carbon Steel lag ein Schwerpunkt in der Modernisierung des Dortmunder Kaltwalzwerks. In einer elektrolytischen Beschichtungsanlage am Standort Duisburg-Beeckerwerth nahm eine Zusatzeinrichtung für die Dünnfilmbeschichtung von Feinblechen den Betrieb auf. Damit können wir neue Anforderungen der

Investitionen nach Segmenten in Mio €

	2001/2002	2002/2003
Steel	833	678
Automotive	452	319
Elevator	91	132
Technologies	181	133
Materials	69	164
Serv	161	173
Real Estate	37	45
Corporate	52	29
Konsolidierung	– 99	– 69
Konzern	1.777	1.604
Immaterielle Vermögensgegenstände	82	96
Sachanlagen	1.453	1.186
Finanzanlagen	242	322

Automobilkunden hinsichtlich innovativer Korrosionsschutzkonzepte erfüllen. Nennenswerte Sachinvestitionen betrafen auch die Weißblechfertigung: Hier wurde ein Nachwalzgerüst von Dortmund nach Andernach verlagert. Mit dem Bau einer neuen Durchlaufglühe wird in Andernach der größte Produktionsstandort der Welt für Weißblech entstehen. Einen weiteren Schwerpunkt bildeten Kapazitätserweiterungen bei Tailored Blanks, um der expansiven Nachfrage gerecht zu werden. In Duisburg-Hüttenheim werden wir die Kapazität in den nächsten Jahren verdoppeln, und in China hat zu Beginn des Berichtsjahres eine neue Anlage die Produktion aufgenommen. Stainless Steel investierte in den Ausbau der Kaltbandkapazitäten. Am Standort Krefeld lag der Schwerpunkt bei einem neuen 20-Rollen-Kaltwalzgerüst, dessen Inbetriebnahme für das zweite Halbjahr 2004 geplant ist. Bei ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni wurden Zusatzinvestitionen für die Mitte 2001 in Betrieb gegangene Dünnbrammengießanlage und die neue Glüh- und Beizlinie realisiert. Bei ThyssenKrupp VDM ging im August 2003 ein neuer Ofen am Standort Unna in Betrieb. Mit diesem Ofen können wir nickelhaltige Superlegierungen mit hohem Reinheitsgrad herstellen, insbesondere für rotierende Teile in der Luft- und Raumfahrtindustrie und für stationäre Gasturbinen.

Im Segment Automotive beliefen sich die Investitionen auf 319 Mio € bei Abschreibungen von 317 Mio €. Im Vordergrund standen wiederum Investitionen auf Basis von Kundenaufträgen. Am Standort Leipzig wurde die Achsmontage für den Porsche Cayenne und den neuen 3er BMW ausgebaut. In Brackwede und in Hopkinsville, USA, haben wir wegen der hohen Kundenbestellungen die Montagekapazitäten für Fahrwerksteile erweitert. In Hamilton, USA, werden zukünftig die Stoßdämpfer für die M-Klasse von Mercedes gebaut. Die Schließung des Standorts Philadelphia und die Verlagerung der Produktion nach Detroit erforderten Investitionen für die Modernisierung der dortigen Fertigungslinien. Der neue Standort Tijuana in Mexiko wird zukünftig Pick-up-Boxen aus Kunststoff liefern. Andere Werke in den USA, Brasilien und Liechtenstein investierten in die Erweiterung der Bearbeitungskapazitäten für Kurbel- und Nockenwellen.

Das Segment Elevator investierte im Berichtsjahr 132 Mio €; die Abschreibungen betrugen 45 Mio €. Schwerpunkt waren erneut die Finanzinvestitionen. Es wurden mehr als zehn Wettbewerber in Europa und Asien übernommen. Zu den Sachinvestitionen zählte die Inbetriebnahme einer umweltfreundlicheren Farbbehandlungsanlage im Werk Neuhausen. Um betriebswirtschaftliche Ressourcen effizient nutzen zu können, wurde in Brasilien das EDV-System verbessert. Weitere wesentliche Sachinvestitionen entfielen wiederum auf die Optimierung des Fuhrparks.

Im Segment Technologies belief sich das Investitionsvolumen auf 133 Mio €, es lag damit um 31 Mio € unter den Abschreibungen. Die Investitionen dienten überwiegend dazu, Fertigungsabläufe zu modernisieren und zu rationalisieren. So wird bei den Nordseewerken in Emden die Vorfertigung für Aggregate und Ausrüstungen modularisiert. Einen weiteren Investitionsschwerpunkt bildet der Ausbau vorhandener Produktionskapazitäten, um den künftig wachsenden Marktbedürfnissen zu begegnen.

Im Segment Materials betrugen die Investitionen 164 Mio € und die Abschreibungen 77 Mio €. Hier stand die Modernisierung der Betriebs- und Geschäftsausstattung im Vordergrund. Ende des Geschäftsjahres wurde damit begonnen, SAP/R3 einzuführen. In Nordrhein-Westfalen startete ein neues Projekt zur Optimierung von Lagerhaltung und Logistik. In Osteuropa und Nordamerika wurde das Niederlassungsnetz ausgebaut und das Dienstleistungsangebot erweitert.

Die Investitionen im Segment Serv betrugen 173 Mio €, bei Abschreibungen von 108 Mio €. Die Sachinvestitionen betrafen im Wesentlichen die Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Wegen hoher Aufträge haben wir die Montagekapazitäten für Fahrwerksteile erweitert.

Ergebnis, Dividende Der Konzerngewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte im Berichtsjahr 714 Mio €; im Vorjahr waren es 762 Mio €. Nach Normalisierung der Ergebnisse aus der Abgabe von Aktivitäten lag der Vorsteuergewinn bei 734 Mio €, nach 419 Mio € im Jahr zuvor. Ein beträchtliches Gewinnplus verzeichneten Steel und Automotive. Der Vorschlag an die Hauptversammlung sieht eine um 0,10 € auf 0,50 € je Stückaktie erhöhte Ausschüttung vor.

Vorsteuergewinn im Konzern von 714 Mio €

ThyssenKrupp erzielte 2002/2003 ein Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 714 Mio € nach 762 Mio € im vorangegangenen Geschäftsjahr. Wie auch im Vorjahr ist das Ergebnis nicht durch planmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte gemindert. Anders als im Vorjahr ist das Ergebnis 2002/2003 nur in relativ geringem Umfang durch Ergebnisse aus dem Verkauf von Aktivitäten beeinflusst. Im Geschäftsjahr 2002/2003 betrug der Aufwand aus der Abgabe von Aktivitäten im Saldo 20 Mio €, nachdem 2001/2002 ein Ertrag von 343 Mio € aus dem Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen erzielt worden war. Nach Normalisierung dieser Ergebnisbestandteile ergibt sich für 2002/2003 ein Vorsteuergewinn von 734 Mio €. Dies entspricht einer deutlichen Steigerung gegenüber dem Vorjahr, als 419 Mio € erzielt worden waren. Der Erwerb eigener Aktien belastete das Ergebnis nicht. Die Aufteilung des Vorsteuerergebnisses nach Segmenten zeigt die nebenstehende Tabelle.

Steel und Automotive erreichten hohe Ergebniszuwächse.

Das Segment Steel und das Segment Automotive erzielten absolut und relativ hohe Ergebnisersteigerungen. Die Gewinnerhöhung im Segment Steel ist im Wesentlichen die Folge der verbesserten Marktsituation bei Carbon Steel, die zu erhöhten Erlösen und Versandmengen führte. Positiv wirkten sich zudem Maßnahmen zur betriebswirtschaftlichen Optimierung aus, die über das gesamte Segment hinweg weitgehend erfolgreich umgesetzt wurden. Auch Stainless Steel verbesserte das operative Ergebnis. Die Business Unit Special Materials verzeichnete in Folge stark verschlechterter Marktverhältnisse und hoher Restrukturierungsaufwendungen einen Ergebnismrückgang. Bei Automotive fielen wesentlich geringere Restrukturierungsaufwendungen als im Vorjahr an. Elevator steigerte sich nochmals auf hohem Niveau. Auch Materials erzielte auf Grund der eingeleiteten Maßnahmen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit ein deutlich besseres Ergebnis als im Vorjahr. Negativ wirkten sich die deutlich rückläufigen Ergebnisse bei Technologies, Serv und Real Estate aus. Die Aufwendungen bei Corporate waren nach Normalisierung der hohen Veräußerungsgewinne des Vorjahres niedriger. Technologies war durch anhaltende Verluste im Geschäftsfeld Zerspanung sowie durch erhöhte Projektkosten beim Transrapid in Shanghai belastet. Das normalisierte Ergebnis von Serv war in Folge der angespannten Lage bei industriellen Dienstleistungen rückläufig.

Eine detaillierte Erläuterung der Segmentergebnisse ist im Finanzbericht, Kapitel „Analyse der wirtschaftlichen Situation“, auf den Seiten 123–126 enthalten.

Ergebnis der ThyssenKrupp AG bei 406 Mio €

Der nach den Regeln des HGB ermittelte Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG betrug im Berichtsjahr 406 Mio € nach 258 Mio € im Vorjahr. Die ThyssenKrupp AG verbesserte ihr Beteiligungsergebnis von 656 Mio € auf 1.128 Mio €; es resultierte im Wesentlichen aus Gewinnabführungen inländischer Tochterunternehmen und den Gewinnausschüttungen von Landesholdings. Die Sonstigen betrieblichen Erträge fielen deutlich geringer aus, weil im Vorjahr Gewinne aus der Veräußerung von Beteiligungen realisiert wurden. Nach Abzug der Aufwendungen für die Konzernholding, der Aufwendungen für die Altersversorgung ehemaliger Mitarbeiter der ThyssenKrupp AG und ihrer Vorgängergesellschaften, der Sonstigen betrieblichen Aufwendungen und eines Netto-Zinsaufwandes von 144 Mio € ergibt sich ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 582 Mio €; im Vorjahr waren es 340 Mio €.

Ergebnis* nach Segmenten in Mio €

	2001/2002	2002/2003
Steel	167	384
Automotive	64	188
Elevator	517	555
Technologies	112	42
Materials	72	90
Serv	52	- 58
Real Estate	80	60
Corporate	- 90	- 332
Konsolidierung	- 12	- 15
Konzern	762	714

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Aus dem Erwerb eigener Aktien zu einem Preis oberhalb des Marktpreises resultierte ein außerordentlicher Aufwand von 246 Mio € im Einzelabschluss der ThyssenKrupp AG. Nach erfolgreichem Abschluss eines finanzgerichtlichen Musterverfahrens erfolgte eine Neueinschätzung der steuerlichen Risiken. Danach wurde die Rückstellung für ertragsteuerliche Risiken mit einem Teilbetrag in Höhe von 73 Mio € niedriger ermittelt. Aus dem Jahresüberschuss von 406 Mio € sollen 149 Mio € zur Zuführung zu den Gewinnrücklagen verwendet werden. Der verbleibende Bilanzgewinn soll vorbehaltlich der Genehmigung durch die Hauptversammlung zur Ausschüttung einer Dividende von 249 Mio € verwendet werden; der Restbetrag in Höhe von 8 Mio € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Es wird eine Ausschüttung von 249 Mio € vorgeschlagen.

0,50 € Dividende je Stückaktie

Die rechtliche Basis für die Ausschüttung bildet der nach HGB ermittelte Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG von 406 Mio € nach 258 Mio € im Vorjahr. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende von 0,50 € je Stückaktie vor, nachdem im Vorjahr 0,40 € je Stückaktie ausgeschüttet worden waren. Aus dem Bilanzgewinn von 257 Mio € ist ein Teilbetrag von 249 Mio € zur Ausschüttung auf die zum 30. September 2003 dividendenberechtigten 497.567.801 Aktien vorgesehen. Der darüber hinausgehende Betrag von 8 Mio € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden. Soweit sich die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien durch Veränderung der Anzahl eigener Aktien bis zum Tag der Hauptversammlung ändern sollte, wird der Gewinnverwendungsvorschlag entsprechend angepasst.

Start ins neue Geschäftsjahr und Ausblick Die Unsicherheiten über die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen bestehen auch zu Beginn des neuen Geschäftsjahres fort. Die meisten Wachstumsprognosen unterstellen für 2004 nur eine moderate wirtschaftliche Erholung. Unter der Voraussetzung, dass diese Prognosen zutreffen und nicht wie im abgelaufenen Jahr nach unten korrigiert werden müssen, rechnen wir für ThyssenKrupp mit einer verbesserten Geschäftsentwicklung. Für das Geschäftsjahr 2003/2004 streben wir an, das normalisierte Ergebnis vor Steuern gegenüber dem Vorjahr weiter zu erhöhen.

Für 2004 werden 3% Wirtschaftswachstum erwartet.

Weltweite Konjunkturerholung möglich

Ende 2003 sind die Hoffnungen auf einen weltweiten konjunkturellen Aufschwung im Jahr 2004 gestiegen. Stimmungsdaten, aber auch harte Indikatoren deuten auf eine wirtschaftliche Belebung hin. Viele Prognosen unterstellen für 2004 ein Weltwirtschaftswachstum von real 3 % oder mehr und eine Intensivierung des Welthandels; weitere Details enthält die nachfolgende Übersicht. Allerdings sind die Risiken für ein nachhaltiges Weltwirtschaftswachstum nach wie vor erheblich; neben geopolitischen Unsicherheiten und steigenden Energiepreisen könnten vor allem die Devisenmärkte Störungen auslösen.

Der us-Wirtschaft als wichtigstem Wachstumsmotor für die Weltwirtschaft fällt 2004 eine Schlüsselrolle zu. Neben einem kräftigen privaten Verbrauch werden insbesondere wieder steigende Investitionen erwartet. Wenn das Vertrauen der Finanzmärkte anhält, sollten von dem hohen Budget- und Leistungsbilanzdefizit der USA keine gravierenden Störungen ausgehen. In Japan wird sich die moderate konjunkturelle Erholung aller Voraussicht nach fortsetzen. Mit dem Aufschwung der Weltkonjunktur dürften auch die japanischen Exporte kräftig anziehen.

In den Emerging Markets Asiens wird eine stärkere Wachstumsdynamik erwartet. China wird das hohe Expansionstempo fortsetzen. In den Ländern Mittel- und Osteuropas sollte 2004, dem Jahr der EU-Osterweiterung, die Konjunktur weiter an Fahrt gewinnen. Mit einer moderaten wirtschaftlichen Belebung rechnen die Länder Lateinamerikas, zumal sich dort die monetären Rahmenbedingungen gebessert haben.

Im Euro-Raum wird sich die Wirtschaft wohl nur sehr langsam erholen. Die Binnennachfrage bleibt verhalten. Expansionseffekte könnten von den Exporten ausgehen, vor allem wenn die Bremswirkung der Euro-Aufwertung wieder nachlässt. Nur ein geringes Wachstum wird 2004 für Deutschland prognostiziert. Die konjunkturellen Hoffnungen ruhen zum einen auf einem höheren privaten Konsum, wenn die Tarifsenkung bei der Einkommensteuer wie geplant vorgezogen wird, und zum anderen auf einer Wiederbelebung der Ausrüstungsinvestitionen und der Exporte.

Brutto-Inlandsprodukt 2004* reale Veränderungen zum Vorjahr in %

Deutschland	1,5
Frankreich	1,6
Italien	1,5
Großbritannien	2,5
Mittel-/Osteuropa	4,3
Russland	4,5
USA	4,0
Brasilien	2,8
Lateinamerika (ohne Brasilien)	4,0
Japan	1,8
China	8,0
Asien (ohne Japan und China)	5,0
Welt	3,3

* Schätzung

Eine Aufhellung im gesamtwirtschaftlichen Umfeld sollte auch in den für ThyssenKrupp wichtigen Märkten zu einer leichten Nachfragebelebung führen:

- Wenn die Konjunktur anzieht, so dürfte auch der Stahlverbrauch in unserem Kernmarkt Westeuropa höher werden und die Stahlverarbeiter wie den Handel veranlassen, ihre Lagerbestände zu erhöhen. Dabei sollten weitere moderate Anhebungen der europäischen Qualitätsflachstahlpreise ab Januar 2004 durchsetzbar sein. Dies ist jedoch auch von der weiteren Entwicklung des Euro-Kurses abhängig. Insgesamt erwarten wir für 2004 eine Welt-Rohstahlerzeugung von gut 1.000 Mio t, 6 % mehr als 2003. In Deutschland dürfte die Jahresproduktion nach knapp 45 Mio t im Jahr 2003 auf 46 Mio t zunehmen.

Ein Risikofaktor für den EU-Stahlmarkt bleiben steigende Importe. Ab Oktober 2003 wurden im Rahmen der Schutzmaßnahmen der EU gegen Stahleinfuhren aus Drittländern neue Zollkontingente wirksam, die für einen festgesetzten Zeitraum zollfreie Importe in die EU erlauben.

- Weltweit dürfte 2004 die Automobilproduktion aller Voraussicht nach eine Stückzahl von mehr als 62 Mio Fahrzeugen erreichen. Die Zuwächse entfallen vor allem auf die asiatischen Länder außer Japan. Für Nordamerika wird nach dem Rückgang 2003 wieder eine höhere Fertigung prognostiziert. In Brasilien sollte sich die Automobilkonjunktur weiter beleben. Auch in der EU wird mit einer höheren Fertigung gerechnet; die deutsche Automobilindustrie erwartet etwa 5,7 Mio Pkw und Nkw.
- Eine moderate Erholung der Weltkonjunktur wird der Investitionsgüterbranche vorerst nur begrenzt Impulse geben. Die deutschen und europäischen Maschinenbauer gehen für 2004 nach den Rückgängen in den vergangenen Jahren nur von einem geringen Produktionsanstieg aus. Ähnliches gilt auch für den Werkzeugmaschinenbau. Etwas günstiger wird die Lage in den USA eingeschätzt; hier könnte die Nachfrage wegen hoher Unternehmensinvestitionen etwas stärker zunehmen als in Westeuropa.
- Die Lage der deutschen Bauwirtschaft wird sich 2004 voraussichtlich nicht wesentlich bessern. Im Wohnungs- und Wirtschaftsbau ist keine Belebung in Sicht; dem öffentlichen Bau fehlen vor allem Nachfrageimpulse aus den Städten und Gemeinden. In den übrigen westeuropäischen Ländern wird eine nur leichte Erholung der Baukonjunktur erwartet. Günstiger sind die Perspektiven für die gus-Staaten sowie die Länder Mittel- und Osteuropas und Asiens.

Die Automobilproduktion soll 2004 weltweit wachsen.

Besondere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die zwischen Bilanzstichtag (30. September 2003) und Aufstellungstermin (17. November 2003) eingetretenen besonderen Ereignisse sind unter Anhang-Nr. (30) im Finanzbericht dargestellt.

2003/2004 bessere Geschäftsentwicklung erwartet

Falls die vielfach prognostizierte gemäßigte Konjunkturerholung einsetzen sollte, würde dies auch die Geschäftsentwicklung bei ThyssenKrupp begünstigen. Im einzelnen erwarten wir folgende Entwicklungen:

Wir erwarten einen Umsatz in der Größenordnung von 38 Mrd €.

- **Umsatz:** Nach heutigen Erkenntnissen rechnen wir für das laufende Geschäftsjahr mit einem Umsatz in der Größenordnung von etwa 38 Mrd €.
- Bei Steel wird davon ausgegangen, dass im Wesentlichen leicht höhere Versandmengen zu einem geringen Umsatzanstieg beitragen werden.
- Automotive plant ein deutliches Umsatzplus, das vor allem auf die Einbeziehung der neu erworbenen Unternehmen Sofedit und Mercedes-Benz Lenkungen zurückzuführen ist. Darüber hinaus werden sich die Neuanläufe von Fahrzeugproduktionen positiv auswirken, für die wir zuliefern.
- Elevator erwartet ein im Jahresverlauf insgesamt stabiles Geschäft.
- Das Umsatzvolumen von Technologies dürfte strukturbedingt leicht zurückgehen.
- Für das neu gebildete Segment Services zeichnet sich ein Umsatz auf Vorjahreshöhe ab. Das etwas bessere Werkstoffgeschäft – vor allem international – wird den Rückgang in Folge der Desinvestition der baunahen Schalungs- und Gerüstaktivitäten ausgleichen.
- **Ergebnis und Dividende:** Die Unsicherheiten über die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen bestehen auch zu Beginn des neuen Geschäftsjahres fort. Die meisten Wachstumsprognosen unterstellen für 2004 nur eine moderate wirtschaftliche Erholung. Unter der Voraussetzung, dass diese Prognosen zutreffen und nicht wie im abgelaufenen Jahr nach unten korrigiert werden müssen, rechnen wir für ThyssenKrupp mit einer verbesserten Geschäftsentwicklung. Für das Geschäftsjahr 2003/2004 streben wir an, das normalisierte Ergebnis vor Steuern gegenüber dem Vorjahr weiter zu erhöhen. Wir werden auch künftig eine an der Ergebnisentwicklung orientierte Dividende ausschütten.
- **Mitarbeiter:** Nach unseren gegenwärtigen Planungen werden wir zum 30. September 2004 rund 190.000 Mitarbeiter beschäftigen, also nahezu gleich viele wie im Berichtszeitraum. Dabei dürfte die Mitarbeiterzahl bei Automotive und Elevator vor allem im Ausland durch Neukonsolidierung von Unternehmen steigen. In Deutschland wird die Belegschaftsstärke dagegen weiter zurückgehen. Die Ausbildung von Jugendlichen bleibt für uns in allen Segmenten ein wichtiges Anliegen; wir wollen wieder eine hohe Ausbildungsquote erreichen, um möglichst vielen Jugendlichen einen qualifizierten Start ins Berufsleben zu ermöglichen.

- **Beschaffung:** Ausgehend vom geplanten Umsatz und den gegenwärtig zu erkennenden Preistendenzen rechnen wir im laufenden Geschäftsjahr mit einem Materialaufwand von über 21 Mrd €. Engpässe bei der Beschaffung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Komponenten und Dienstleistungen sind nicht zu erwarten. Langfristige Liefervereinbarungen und die Partnerschaft mit unseren Schlüssellieferanten machen die Versorgung sicher. Für unsere Energieversorgung haben wir ebenfalls Verträge über mehrere Jahre abgeschlossen, um Preissicherheit zu erhalten. Werkstoffe werden wir dagegen auch 2003/2004 in der Regel tagesaktuell einkaufen, um von Preisschwankungen zu profitieren. Bei Komponenten und Subsystemen richtet sich die Einkaufspolitik nach der Komplexität und der Produktionsdauer des Produktes. Bei einfachen Komponenten werden wir verstärkt die Möglichkeiten des E-Business nutzen; je komplexer und technologisch anspruchsvoller die zugekauften Teile sind und je länger der Produktlebenszyklus ist, desto stärker achten wir auf den Aufbau von langfristigen Lieferbeziehungen. Im laufenden Jahr wollen wir unsere Einkäufe in Osteuropa intensivieren. Das Bestellvolumen in den USA und im asiatischen Raum dürfte davon unberührt bleiben, weil die Mehrkosten für die Logistik eventuelle Preisvorteile übersteigen würden. Bei den Preisen müssen wir von steigenden Aufwendungen für Energie – insbesondere Strom – ausgehen, die sich auch auf andere Einkaufsgüter auswirken werden. Durch internetgestützte Einkaufsverfahren und stärkere Bündelung unserer Bedarfe werden wir jedoch einen Teil der Preissteigerungen auffangen können. Entsprechend der dezentralen Konzernstruktur befindet sich die Lagerhaltung möglichst in unmittelbarer Nähe der jeweiligen Produktionsstätten, was sich als kostengünstig bewährt hat.
- **Forschung und Entwicklung:** Im laufenden Geschäftsjahr wird der Aufwand für unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in ähnlicher Größenordnung liegen wie im Vorjahr. Dabei handelt es sich sowohl um freie als auch um kundenbezogene Projekte mit einem Volumen von 340 Mio €. Für die technische Qualitätssicherung veranschlagen wir weitere 310 Mio €. Einen festen Schwerpunkt unserer Entwicklungstätigkeiten bilden die Bemühungen, Verbrauch und Emissionen in Automobilen zu reduzieren. Hierzu arbeitet ThyssenKrupp eng mit den Automobilherstellern zusammen und entwickelt neue hochfeste Werkstoffe, optimierte Fertigungstechnologien und gewichtsreduzierte Komponenten, die Automobile leichter machen. In weiteren Projekten sollen Sicherheit und Komfort in Automobilen erhöht werden. Im Anlagenbau werden bestehende Prozesse hinsichtlich Effektivität und Umweltschutz, insbesondere Ressourcenschonung, optimiert. Für das laufende Jahr haben wir erneut einen Innovationswettbewerb ausgeschrieben, um unsere Mitarbeiter zu motivieren und so unser Innovationspotenzial besser auszuschöpfen. In unseren Entwicklungszentren und weiteren Einrichtungen des Konzerns dürften 2003/2004 wiederum etwa 3.000 Mitarbeiter tätig sein. Sie verfügen über Fachhochschul- und Hochschulausbildung mit Qualifikationsschwerpunkten in technischen und technisch-wissenschaftlichen Bereichen.

Für Forschung und Entwicklung sind Aufwendungen von 650 Mio € geplant.

Über 340 Mio € werden wir 2003/2004 für Umweltschutz ausgeben.

- **Umweltschutz:** Für laufende Umweltschutzmaßnahmen veranschlagen wir 2003/2004 wiederum Ausgaben von rund 340 Mio €. Inzwischen konnten bei vielen Produktionen die anfallenden Reststoffmengen deutlich verringert werden. Dies zeigt den Erfolg der bisherigen Umweltschutzmaßnahmen. Unsere Investitionen in Umweltschutzanlagen werden wir weltweit fortsetzen. Das Segment Steel rüstet am Standort Duisburg das letzte Sinterband mit aufwändiger Filtertechnik nach. Danach werden alle Sinteranlagen in unserer Rohstahlproduktion entstaubt sein. Um eisen- und kohlenstoffhaltige Stäube und Schlämme, die bei der Abgasreinigung anfallen, zu neuem Roheisen schmelzen zu können, haben wir mit dem Bau eines Schachtofens begonnen. Die neue Anlage stellt einen wichtigen Schritt in Richtung eines Zero-Waste-Konzepts dar: Reststoffe werden wieder verwertet und in die Produktion zurückgeführt. Ein mexikanisches Werk von Steel wird die Wasseraufbereitung weiter optimieren. Zusätzlich soll dort 2004 eine neue Abwasserbehandlungsanlage in Betrieb gehen. Auch beim Ausbau des Kaltwalzwerks von Shanghai Krupp Stainless in China werden wir weiter in den Umweltschutz investieren, die Anlagen entsprechen dem Stand der Technik in westlichen Industrieländern. Das französische Werk Angers vom Segment Elevator wird im laufenden Geschäftsjahr seine Zertifizierung nach der Umweltnorm ISO 14001 erlangen, die für umwelt- und ressourcenschonende Produktionssysteme vergeben wird. Eine weitere Verringerung von Emissionen, Lärm, Wasser- und Energieverbrauch sowie noch bessere Verwertung von Abfällen sind die Ziele unserer nachhaltigen Umweltschutzpolitik.
- **Investitionen und Finanzierung:** Das vom Aufsichtsrat bewilligte Investitionsvolumen beträgt 3,1 Mrd €, was in etwa dem Vorjahresniveau entspricht. Für 2003/2004 rechnen wir mit einem Anlagenzugang von 1,8 Mrd € und liegen damit leicht über den Abschreibungen. Hohe Priorität hat nach wie vor die Einhaltung eines Ziel-Gearing von 60 %, also eine Begrenzung der Netto-Finanzverbindlichkeiten im Verhältnis zum Eigenkapital.

Schiffsträume. Schneller verwirklicht.

Schon immer zog es den Menschen aufs Meer hinaus. Tausende von Jahren Entwicklungszeit waren nötig, bis aus den ersten Booten die Super-Yachten und Kreuzfahrtschiffe unserer Tage wurden. Heute gibt es keine Grenzen für die Phantasie der künftigen Eigner, wohl aber für den Zeitaufwand, der von einer Idee bis zu ihrer Umsetzung nötig ist. ThyssenKrupp macht mit „Virtual Reality“ die schnellstmögliche Umsetzung von Schiffsträumen möglich.

Für die Kunden Fortschritt. Für die Menschen Zukunft.



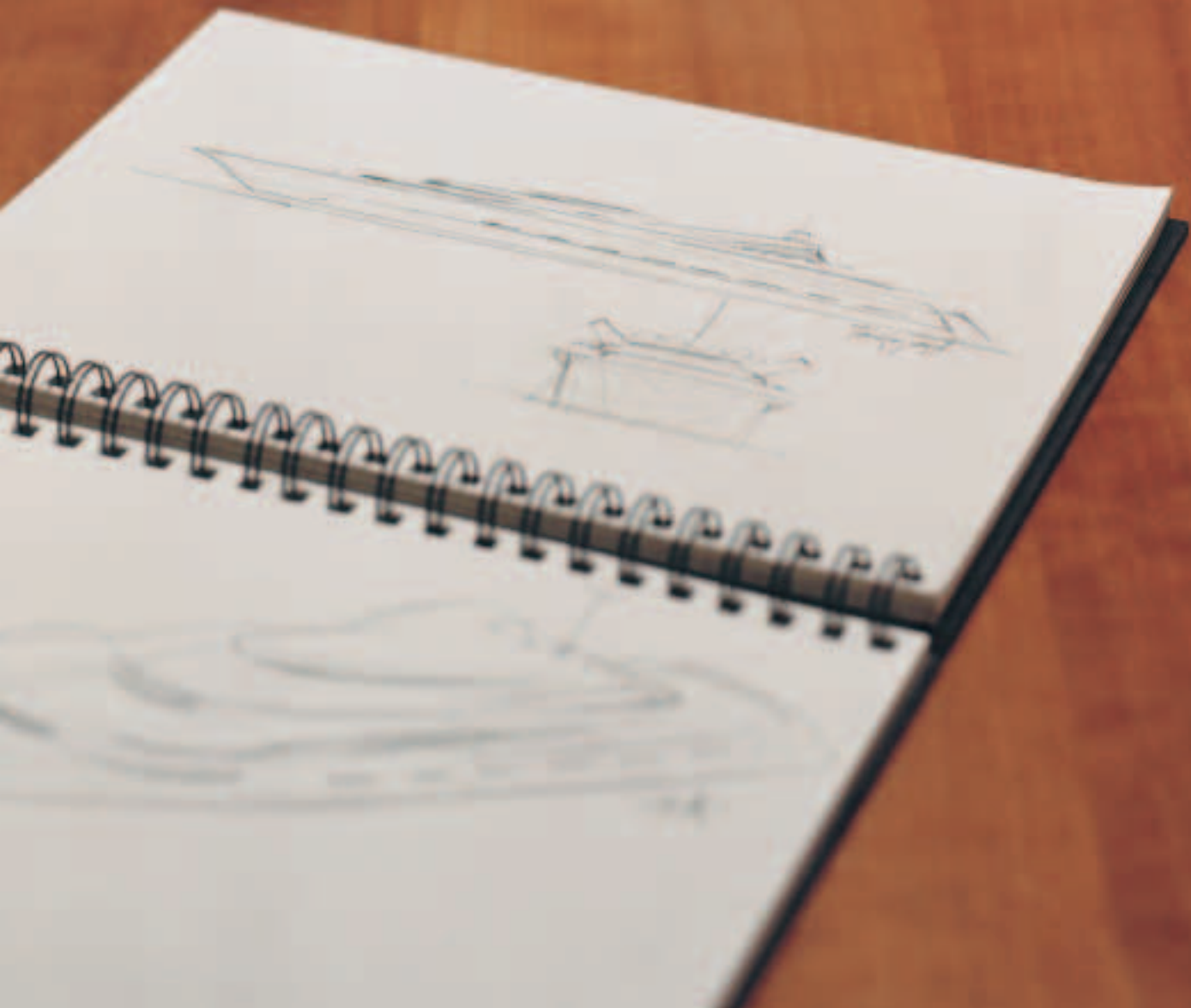
a Individualität, perfekt inszeniert. Mega-Yachten sind immer auch ein Spiegel der grenzenlosen Phantasie ihres Eigners. Wahrscheinlich sind sie deshalb so einzigartig.



b

Viele Ideen. Ein Ergebnis. Eine Mega-Yacht baut man nicht jeden Tag. Aber an jedem Tag steht man vor neuen Herausforderungen, die eine Lösung verlangen.

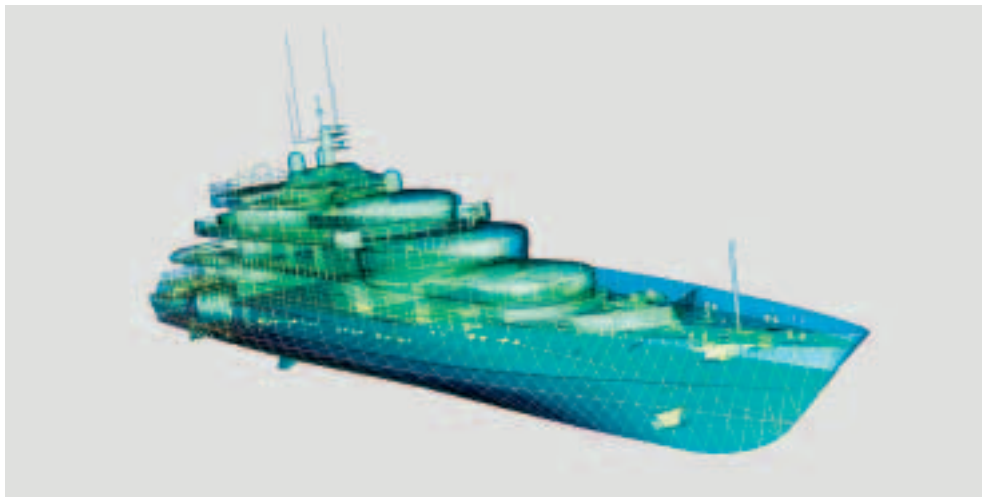
Designer Tim Heywood im Gespräch mit Jürgen Engelskirchen, Leiter Handelsschiffbau und Yachten bei ThyssenKrupp Werften.



^b Dialogfähigkeit



^C Virtual



C Simultaneous Engineering. ThyssenKrupp nutzt ein neu entwickeltes Design-System, das es ermöglicht, ein Schiff schon dann in jedem Winkel zu besichtigen, wenn es noch allein im Computer existiert. Was nicht gefällt, wird geändert. Per Mausklick. Das macht es möglich, verschiedene Ideen gemeinsam mit dem Kunden durchzuspielen und sich dann für die beste zu entscheiden. Ohne den Aufwand an Zeit und Geld, der entstehen würde, wenn Änderungen auf der realen Baustelle durchgeführt werden müssten.

Ein Baukasten für Individualität. Wenn es dann schließlich darum geht, Ideen schnell Wirklichkeit werden zu lassen, wird bei ThyssenKrupp eine intelligent optimierte Modulbauweise angewandt. Sie basiert auf eigenen jahrzehntelangen Erfahrungen im international erfolgreichen Bau von Hochleistungsschiffen. Dabei wird eine weltweit einmalige, lasergestützte Schweiß- und Schneidanlage eingesetzt, um die Durchlaufzeit in der Fertigung drastisch zu verkürzen. Die Qualität der Leichtbau-Konstruktionen wird auf ein bisher unbekanntes Niveau gehoben.

Reality



An aerial photograph of a ship's wake in the ocean. The water is a deep blue, and the wake is a complex pattern of white foam and churning water, extending from the bottom right towards the top left. The wake is composed of several parallel lines of foam, with smaller, more intricate patterns in between, suggesting a high-speed vessel.

d

Die extreme Leichtbauweise von ThyssenKrupp macht möglich, was früher nicht vorstellbar gewesen wäre: Hohe Geschwindigkeit bei niedrigem Brennstoffverbrauch, extreme Agilität durch niedrige Masse, hohen Komfort durch Geräuscharmheit und geringe Vibrationen. Den Vorteil haben unsere Kunden. Und manchmal auch deren Kunden.



d
Wunderwerk

An aerial photograph of a ship's wake in the ocean. The water is a deep blue, and the wake consists of white, frothy water trailing behind the ship. The wake is composed of several distinct, swirling patterns that fan out from the center. The text "Volle Kraft voraus. ThyssenKrupp" is centered in the middle of the image.

Volle Kraft voraus. ThyssenKrupp

Unsere Zukunftspotenziale

- 77 Menschen bei ThyssenKrupp
- 80 ThyssenKrupp best
- 82 Innovationen: Wir entwickeln die Zukunft für Sie

Unsere Zukunftspotenziale

Bei ThyssenKrupp arbeiten mehr als 190.000 Menschen auf allen fünf Kontinenten. Die Qualität ihrer Arbeit, ihre Innovationskraft und ihre Talente entscheiden darüber, ob unsere Produkte und Dienstleistungen Erfolg bei den Kunden haben – heute, morgen, übermorgen. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind der Motor, der das Unternehmen treibt und unsere Produkte, Prozesse und Verfahren immer weiter optimiert. Manche nennen es soft facts oder weiche Faktoren – für uns sind es die Garanten des Erfolgs für die Zukunft. Darüber wollen wir Ihnen im folgenden Abschnitt näher berichten.

Menschen bei ThyssenKrupp Den Start ins Berufsleben haben jetzt deutlich mehr als 1.400 Jugendliche bei ThyssenKrupp erfolgreich unternommen. Sie können auf einem der begehrten Ausbildungsplätze in Büros oder Betrieben unseres Konzerns ihre berufliche Laufbahn beginnen. Wir lassen uns ihre Ausbildung eine Menge kosten, weil wir qualifizierte Nachwuchskräfte benötigen und weil wir den jungen Menschen eine Perspektive bieten wollen.

Offensive für mehr Ausbildungsplätze

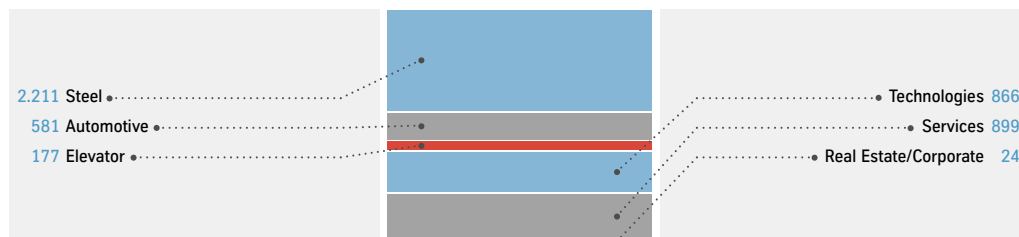
Insgesamt 4.758 junge Menschen erlernten zum 30. September 2003 einen der rund 70 verschiedenen Ausbildungsberufe, die ThyssenKrupp in Deutschland anbietet. Das Spektrum reicht vom Groß- und Außenhandelskaufmann über den Industriemechaniker bis hin zum IT-Systemelektroniker; ausgebildet wird in rund 50 Ausbildungswerkstätten und 90 weiteren Ausbildungseinrichtungen. Die Ausbildungsquote haben wir im Vergleich zum Vorjahr von 5,0 % auf 5,1 % erhöht. Dies ist umso bedeutsamer, als einige ausbildungsintensive Unternehmen, wie z.B. Thyssen Polymer, veräußert wurden und andere ihre Ausbildung zurückfahren mussten. Nur unter großen Anstrengungen ist es uns gelungen, die Einstellungszahlen des Vorjahres annähernd zu wiederholen. So hat der Vorstand der ThyssenKrupp AG zugesagt, 60 zusätzliche Ausbildungsplätze im Konzern zu schaffen, und dafür 1,8 Mio € bereitgestellt. Weitere 10 Ausbildungsplätze werden bei Rasselstein Hoesch eingerichtet, wobei sechs davon durch den Verzicht der Mitarbeiter auf ihre Bonuszahlungen finanziert werden. Die Aufteilung der Auszubildenden auf die einzelnen Segmente ist in der nachfolgenden Grafik dargestellt.

Auch bei der diesjährigen Auswahl von Auszubildenden hatten wir in einigen Bereichen Schwierigkeiten, die verfügbaren Ausbildungsplätze mit qualifizierten Bewerbern zu besetzen. Das bestätigt den allgemein zu beobachtenden Trend einer abnehmenden Eignung der Bewerber für die Ausbildungsanforderungen.

Wir bleiben unserer langjährigen Tradition treu und bilden weit über den eigenen Bedarf hinaus aus. Wir sehen uns hier in einer Verantwortung gegenüber der Gesellschaft, die wir gern wahrnehmen. Gerade in Zeiten hoher Jugendarbeitslosigkeit ist es von entscheidender Bedeutung, jungen Menschen eine qualifizierte Ausbildung zu bieten und damit ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt zu steigern.

Wir bilden knapp 4.800 Jugendliche in rund 70 Berufen aus.

Auszubildende nach Segmenten (gesamt 4.758 Auszubildende in Deutschland zum 30.09.2003)



Betriebliche Altersversorgung fortentwickelt

Im Geschäftsjahr 2002/2003 haben wir bei der betrieblichen Altersversorgung unsere bisherige Strategie fortgeführt. Unser Ziel ist dabei, bestehende Zusagen von Leistungs- auf Beitragsorientierung und von Rentenleistung auf Einmalzahlung umzustellen. Die neuen tarifvertraglichen Regelungen im Zuge der Rentenreform verpflichten die Arbeitgeber, außerdem so genannte „riesterfähige“ Produkte für die arbeitnehmerfinanzierte Altersversorgung anzubieten. Im Tarifbereich Metall wurde daraufhin die MetallRente eingeführt. Diese wurde von unseren Mitarbeitern aber kaum angenommen. Für sie waren die Vorteile der im Konzern bereits vorhandenen Altersversorgungsprodukte KOMBI-PAKT oder Deferred-Compensation-Modell überzeugender.

Um nicht nur den neu in den Konzern eintretenden Mitarbeitern, sondern auch denen, die seit Jahren bei uns beschäftigt sind, die neue betriebliche Altersversorgung anbieten zu können, haben wir für die Konzernunternehmen inzwischen individuelle, optionale Umstiegsangebote entwickelt. So können auch langjährige Mitarbeiter im Rahmen eines beitragsorientierten Versorgungssystems die Altersleistung durch Eigenbeiträge und hierdurch ausgelöste zusätzliche Arbeitgeberbeiträge erhöhen.

Altersteilzeit zunehmend angenommen

ThyssenKrupp hat sehr früh damit begonnen, Altersteilzeitregelungen anzubieten, und immer mehr Mitarbeiter der inländischen Konzernunternehmen machen davon Gebrauch. Zum 30. September 2003 befanden sich 2.196 Mitarbeiter in Altersteilzeit; die ganz überwiegende Mehrheit hat dabei das Blockmodell gewählt. 686 Mitarbeiter befinden sich bereits in der Freistellungsphase. Für die kommenden Jahre erwarten wir, dass dieses Instrument leicht zunehmend in Anspruch genommen wird.

Weitere Schritte in Richtung weltweiter Konzernarbeitsmarkt

Um unserem Anspruch gerecht zu werden, eine weltweite Plattform für interne Job-Angebote zu bieten und damit die internationale Job-Rotation zu fördern, haben wir eine verbesserte Version des internen Konzernarbeitsmarktes ThyssenKrupp jobworld im Intranet implementiert. ThyssenKrupp jobworld ist technisch dem aktuellen europäischen Standard angepasst und kann von allen Konzernunternehmen und Mitarbeitern auch außerhalb Deutschlands direkt genutzt werden. ThyssenKrupp jobworld steht derzeit in Deutsch und Englisch zur Verfügung und wird schrittweise um weitere Sprachen ergänzt.

ThyssenKrupp jobworld ist im Intranet implementiert.

Frühzeitig internationale Netzwerke bilden

In den ThyssenKrupp Informationsseminaren für junge Führungsnachwuchskräfte wird der Gedanke der Vernetzung und der Zusammenarbeit innerhalb des Konzerns frühzeitig gefördert. Dies gilt vor allem für die englischsprachigen Seminare, wo sich Führungsnachwuchskräfte aus vielen Nationen treffen und austauschen. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Begegnungen mit den Segment- und Konzernvorständen, die den Teilnehmern konkrete Einblicke in die jeweiligen Segmente und Strategien ermöglichen.

Führungskräfteentwicklung als Schwerpunktthema

Erstklassige Führungskräfte und Spezialisten zu gewinnen, weiterzubilden und langfristig an ThyssenKrupp zu binden, ist ein Schwerpunkt unserer Führungskräftepolitik. Wir arbeiten beständig daran, unsere Führungspositionen optimal zu besetzen, die Führungskräfte aufgabengerecht weiter zu qualifizieren und das enorme im Konzern vorhandene Wissen effizient und vernetzt zu nutzen.

Als Basis für die Auswahl und Entwicklung von Führungskräften hat sich der Katalog der acht ThyssenKrupp Managementkompetenzen bewährt. Diese Kompetenzen spiegeln die wesentlichen Anforderungen an unsere Führungskräfte wider – von Führungskompetenz über Marktorientierung bis hin zu Internationalität. An ihnen orientieren sich die Instrumente zur Potenzialeinschätzung der Kandidaten. Im Zuge einer jährlichen, weltweit durchgeführten systematischen Potenzialerhebung und Nachfolgeplanung in allen Segmenten werden Potenzialträger mit Hilfe eines Kompetenzprofils identifiziert. Weitere Managementaudits ergänzen diese Einschätzungen. Jährliche Führungskräfteentwicklungsgespräche zwischen dem Vorstand der ThyssenKrupp AG und den Segmentvorständen vermitteln einen Überblick über die aktuellen Kandidaten und dienen einer ersten Nachfolgeplanung. Durch eine frühzeitige Kandidatenentwicklung für die Top-Positionen wird die Kontinuität im Management des Konzerns gesichert.

Der Förderung von Top-Führungskräften dienen individuelle Trainings sowie ein mehrstufiges Seminarprogramm. Der international zusammengesetzte Teilnehmerkreis der Seminare setzt sich intensiv mit den jeweils aktuellen Fragen der Unternehmensstrategie auseinander. Professoren internationaler Business Schools zeigen zukunftsorientierte General-Management-Ansätze auf. Außerdem erhalten die Teilnehmer ein individuelles Feedback über die in den Seminaren gezeigte Kommunikationskompetenz. Hierbei steht insbesondere die Fähigkeit zu interkultureller Zusammenarbeit im Mittelpunkt. Ergänzend wird mit den Teilnehmern besprochen, welche Entwicklungsfelder und -maßnahmen für sie geeignet sind. Auf Wunsch erhalten sie ein individuelles Coaching.

In Seminaren werden Führungskräfte auf die Aufgaben von morgen vorbereitet.

Vergütungspolitik für Führungskräfte

Für die Führungskräfte bei ThyssenKrupp sind Leistung und Ergebnis wichtige Vergütungskriterien. Sie sind Grundlage für die Tantiemeregulungen sowie für den Long Term Management Incentiveplan (LTMi) als langfristiges kapitalmarktorientiertes Vergütungselement. Im Geschäftsjahr 2002/2003 wurde die 5. Tranche des LTMi für das Top-Management ausgegeben.

Ergänzend dazu bietet der Konzern eine attraktive betriebliche Altersversorgung. Die Altersversorgung für Führungskräfte im Inland wurde neu ausgestaltet und auf die Anforderungen der Zukunft ausgerichtet. Durch die Umstellung von Leistungs- auf Beitragsorientierung wird sie für die Unternehmen kalkulierbarer. Den Führungskräften bietet sie eine finanzielle Versorgung nicht nur im Alter, sondern bereits in jungen Jahren, wenn eine Erwerbsminderung eintritt. Daneben besteht die Möglichkeit, durch Verzicht auf Gehaltsbestandteile die betriebliche Altersversorgung selbst aufzustocken (Deferred Compensation).

ThyssenKrupp best ThyssenKrupp best, das im Geschäftsjahr 2001/2002 aufgelegte konzernweite Programm, hat sich im Berichtsjahr weiter dynamisch entwickelt. Die Tätigkeitsschwerpunkte zielten darauf, bereits definierte Projekte umzusetzen, weitere Verbesserungsmöglichkeiten zu identifizieren und den konzernweiten Wissenstransfer zu verstärken.

Weltweit fast 2.300 Projekte

Zum Ende des Berichtsjahres umfasste ThyssenKrupp best insgesamt 2.284 Verbesserungsprojekte. Davon waren 512 Projekte zu diesem Zeitpunkt bereits erfolgreich abgeschlossen. Mehr Details zur Entwicklung der Projektzahl enthält die nachfolgende Grafik. Der Konzeption des Programms entsprechend lassen sich die Projektergebnisse in vielen Fällen auf andere Konzernbereiche übertragen. Beispiele hierfür sind neue web-gestützte Verfahren zur Reduzierung der Bezugspreise für Einsatzmaterialien und Dienstleistungen oder die systematische Erschließung zusätzlicher Absatzmärkte in den USA.

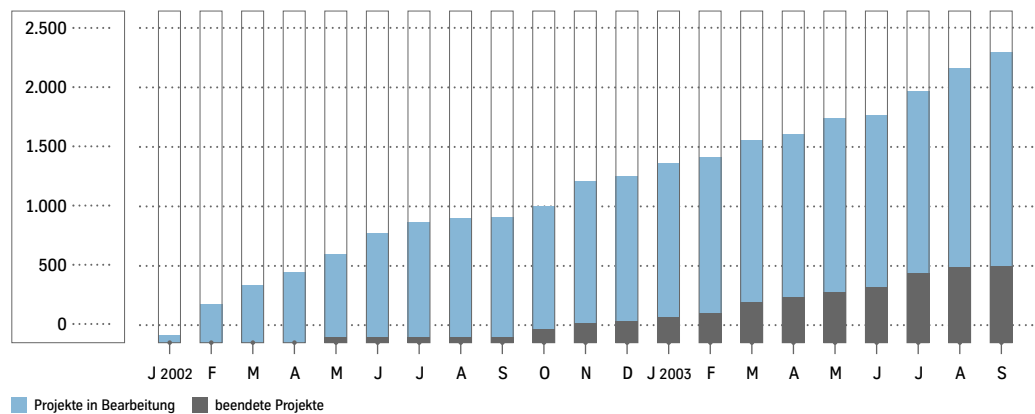
Die Schwerpunkte der Projektarbeit liegen in den vier Bereichen operative Effizienz, Vertriebsführerschaft, Leistungsqualität und Kapitalproduktivität. Auf sie entfallen rund 80 % der Projekte. Hinzu kommen Initiativen zur stärkeren Einbindung von Mitarbeitern und Führungskräften, zum Ausbau des Dienstleistungsgeschäfts, zum Wissens- und Innovationsmanagement oder zur verstärkten Nutzung von E-Technologien. Dieses breite inhaltliche Spektrum macht deutlich, dass ThyssenKrupp best deutlich mehr Wertsteigerungspotenzial erschließt als reine Kostensenkungs- oder Qualitätssteigerungsprogramme.

Das Programm wird zunehmend internationaler: Zusätzlich zu den Konzernunternehmen in Europa sowie Nord-, Mittel- und Südamerika wurden auch asiatische Gesellschaften in ThyssenKrupp best mit einbezogen. 1.391 Projekte entfielen auf Europa und zwar vor allem auf Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien. 762 Projekte gab es auf dem amerikanischen Kontinent – in den USA, in Kanada, Mexiko und Brasilien. Neun Projekte wurden in China aufgelegt. 122 Projekte sind länderübergreifend.

Die Vorstände der ThyssenKrupp AG und der Segmentführungsgesellschaften statteten den Projekten im In- und Ausland zahlreiche Besuche ab und machten auf diese Weise deutlich, welche Bedeutung sie dem Programm beimessen.

122 Projekte werden länderübergreifend bearbeitet.

ThyssenKrupp best Projekte weltweit



Erfolgreiche Methoden zur Projektbearbeitung

Zur Bearbeitung von Projekten werden verschiedene Methoden eingesetzt. Zu einem der meistgenutzten Werkzeuge hat sich die Six-Sigma-Methodik entwickelt. Sie ist vor allem bei produktionsnahen Prozessen mit hoher Wiederholhäufigkeit erfolgreich. Dort senkt sie die Kosten bzw. steigert die Produktivität, indem sie beispielsweise die Fehlerhäufigkeit reduziert und Material einspart. Konzernweit wird Six Sigma in mehr als 200 Projekten genutzt.

Die Six-Sigma-Methodik wird mit Erfolg angewandt.

Verbesserungspotenziale systematisch identifiziert

Um die Dynamik des Programms aufrechtzuerhalten, werden die Geschäftsprozesse in allen in- und ausländischen Konzernunternehmen systematisch auf weitere Verbesserungsmöglichkeiten hin untersucht. Hierbei werden alle Elemente und Schnittstellen des Wertschöpfungsprozesses – von der Beschaffung über die Produktion bis hin zum After-Sales-Service – einschließlich aller Organisations- bzw. Führungsprozesse analysiert. Auf dieser Grundlage konnten im Berichtsjahr 1.300 neue Projekte gestartet werden.

Konzernweiter Wissenstransfer verstärkt

Ein zentrales Anliegen von ThyssenKrupp best ist es, den Wissenstransfer im Konzern effizient zu organisieren. Im Berichtszeitraum wurde der konzernweite Know-how-Pool durch weitere Schulungen, Methodensammlungen und Best-Practice-Beispiele ausgebaut. Das web-gestützte, konzernweit nutzbare Programm-Management-Tool best pl@za bietet umfassende Informationen zu allen laufenden Projekten und fördert den Austausch von projektbezogenem Wissen. Dezentrale Wissensnetzwerke zu einzelnen Themenschwerpunkten sind hierbei zu einem wichtigen Erfolgsfaktor geworden. Regelmäßige Projektleitertreffen in den Segmenten und segmentübergreifende Workshops vertiefen den Erfahrungsaustausch.

ThyssenKrupp best Award verliehen

Um einen zusätzlichen Leistungsanreiz für alle an ThyssenKrupp best beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu schaffen, wurde im Berichtsjahr erstmals konzernweit der ThyssenKrupp best Award ausgeschrieben. Für diesen Wettbewerb, der künftig jährlich stattfinden wird, hatten alle Segmente sowie der Konzernbereich Real Estate 19 erfolgreich abgeschlossene Projekte nominiert. Davon wurden vier Projekte aus den Segmenten Steel, Automotive, Technologies und Materials für ihre innovativen Lösungen und deren Übertragbarkeit auf andere Konzernbereiche ausgezeichnet. An die Preisträger aus dem In- und Ausland wurden Preise im Wert von insgesamt 90.000 € verliehen.

Innovationen: Wir entwickeln die Zukunft für Sie In unseren Entwicklungszentren arbeiten mehr als 3.000 Wissenschaftler, Ingenieure und sonstige Spezialisten, die über die Grenzen ihres bisherigen Wissens hinaus denken wollen. Meist kennen sie das gewünschte Ziel und müssen den Weg dahin finden. Manchmal stoßen sie aber auch auf Wege, ohne sofort zu wissen, zu welchen innovativen Produkten oder Verfahren diese führen mögen. Ob sie und wir dabei erfolgreich sind, entscheiden unsere Kunden.

NewSteel Body auf der IAA 2003 präsentiert

Im Wettbewerb mit anderen Werkstoffen setzt das Segment Steel für die Zukunft vor allem auf Konzepte, die die Leichtbauqualitäten von Stahl werkstoffgerecht nutzen. Ein Ergebnis dieser Entwicklung ist das Konzept NSB® NewSteel Body, das wir anlässlich der Internationalen Automobilausstellung 2003 in Frankfurt erstmals vorstellten. Der Name steht für eine komplette, konsequent gewichtsoptimierte Rohkarosserie aus Stahl, die das Segment in Eigenregie konstruiert hat. Dabei wurden die wichtigsten Strukturdaten mit anerkannten Verfahren ermittelt und dokumentiert, eine tragfähige Produktionsplanung für die Rohkarosserie erstellt sowie die Material- und Fertigungskosten kalkuliert. Die Ergebnisse des Projekts stehen interessierten Automobilherstellern für eine gemeinsame Weiterentwicklung zur Verfügung. Damit qualifiziert sich das Segment nicht nur als Ideengeber für alternative Lösungen aus Stahl, sondern auch als Systempartner mit eigener Kompetenz in allen Fragen der Umsetzung.

Die neue Karosserie ist durch intelligente Bauweise 24 % leichter.

Im Vergleich zu einem Minivan als Referenzfahrzeug konnten mit der neuen Karosserie 24 % Gewicht eingespart werden, hauptsächlich durch eine intelligente Mischung von klassischer Schalen- und innovativer Profilbauweise. Die Rohkarosserie besteht etwa zur Hälfte aus Pressteilen, der Rest ist aus geschlossenen, dünnwandigen Hohlprofilen hergestellt. Vordere und hintere Längsträger bestehen ebenso wie der Dachrahmen aus dünnwandigen, geschweißten Rohren, die durch Innenhochdruckumformung ihre endgültige Gestalt erhalten. Außerdem wurden lasergeschweißte und anschließend innenhochdruckumgeformte Doppelplatinen verwendet. Die profilintensive Bauweise der Karosserie schöpft das Potenzial hochfester Stähle optimal aus. All diese Technologien, Werkstoffe und Bauteile können problemlos in die Serienproduktion integriert werden. Ein zusätzliches Plus: Das Konstruktionsprinzip ist im Vergleich zu bisherigen Stahlkonzepten nahezu kostenneutral und deutlich preisgünstiger als Aluminiumlösungen.

Der Schlüssel zu diesem Erfolg war, dass Steel in den vergangenen Jahren konsequent eine eigene Fahrzeugentwicklungskompetenz aufbaute. Unsere Experten arbeiten schon in frühen Entwicklungsstadien mit den Denkfabriken der Automobilfirmen zusammen und schaffen damit die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Stellung von Stahl im Wettbewerb der Werkstoffe.

Eine etwas andere Darstellung des Projekts finden Sie unter „Karosserien. Intelligently erleichtert.“ auf den Imageseiten 87–96.

Hohe Kompetenz in der Oberflächenveredelung

Das im Jahr 2000 eröffnete Dortmunder OberflächenCentrum, bei dem Steel erfolgreich mit der Fraunhofer-Gesellschaft zusammenarbeitet, hat sich inzwischen als weltweit größtes Kompetenzzentrum seiner Art etabliert. Es arbeitet an völlig neuen Konzepten für die Oberflächenveredelung von Flachprodukten. Dabei geht es um eine Verringerung der Überzugsdicke bei gleicher oder verbesserter Schutzwirkung, aber auch um neue Funktionalitäten. Jüngste Innovation ist ein Legierungsüberzug aus einer Kombination von Zink und Magnesium. Die Dicke der metallischen Auflage kann hier halbiert werden, und trotzdem ist die Korrosionsschutzwirkung mindestens genauso gut wie bei herkömmlich verzinktem Feinblech.

Zusammen mit dem Farbstudio Friedrich Ernst von Garnier und dem Farbenhersteller Akzo Nobel Nippon Paint hat Steel die neue Farbkollektion ReflectionsOne® entwickelt. Dank einer optimierten Beschichtung mit ausgewählten Pigmenten bleibt die Harmonie der Farbgestaltung auch nach Jahren noch erhalten. Die Business Unit Carbon Steel des Segments wurde im September 2003 für die Gestaltung der Feuerbeschichtungsanlage 8 in Dortmund mit dem Europäischen Stahlbaupreis ausgezeichnet. Ausschlaggebend dafür war neben der innovativen Bautechnik auch die Farbgestaltung nach diesem neuen Konzept.

Der Europäische
Stahlbaupreis 2003 ging
an ThyssenKrupp.

Hochwertige Edelstahl-Optik für Automobilfelgen

Zur Sicherung und Erweiterung des Stahl- und Edelstahlabsatzes haben die Business Units Stainless Steel und Carbon Steel gemeinsam mit einem großen Automobilfelgen-Hersteller eine neuartige Stahlspeichenfelge mit Edelstahlabdeckung entwickelt. Sie verbindet modernes Speichendesign mit einer hochwertigen und für Automobilfelgen überraschenden Edelstahloptik. Die Herstellungskosten liegen in der Größenordnung herkömmlicher Stahlfelgen mit Kunststoffabdeckung und sind damit deutlich niedriger als die von Aluminiumfelgen. Das Projekt wurde im Berichtsjahr beim ThyssenKrupp Innovationswettbewerb mit dem 3. Preis ausgezeichnet.

Maßgeschneiderte Entwicklungen für die Automobilindustrie

Die Übernahme von Entwicklungsaufgaben der Automobilhersteller durch die Zulieferer ist eine Herausforderung, der sich das Segment Automotive aktiv stellt. Auch im Berichtsjahr wurden wieder zahlreiche kundenauftragsbezogene Forschungs- und Entwicklungsprojekte bearbeitet. Forschungsschwerpunkte waren neben neuen technischen Produkten auch Untersuchungen über den Einsatz neuer Materialien sowie neue Fertigungstechnologien. Automotive kann durch seine Werkstoffkompetenz – beispielsweise bei höher- und hochfestem Stahl, Aluminium, Magnesium oder SMC – kombiniert mit der Fertigungskompetenz beim Pressen, Innenhochdruckumformen, Gießen, Schmieden und bei der Montage seinen Kunden neue Ideen und innovative Produkte anbieten.

Im Chassisbereich suchen die Entwicklungsingenieure nach Möglichkeiten, den Fahrkomfort und die Fahrdynamik weiter zu verbessern. Eine erfolgreiche Neuentwicklung, die im Porsche Cayenne und im VW Touareg bereits eingesetzt wird, ist das so genannte ORS®-System. Bei diesem Off-Road Stabilizer handelt es sich um einen schaltbaren Stabilisator, der optimale Fahreigenschaften sowohl im Gelände als auch im Straßenbetrieb gewährleistet. Diese Entwicklung wurde im ThyssenKrupp Innovationswettbewerb 2003 mit dem 2. Preis ausgezeichnet.

Außerdem wurden Federungs- und Dämpfungssysteme wie z.B. DampMatic und DampTronic neu entwickelt. Beide Systeme bieten in jedem Fahrzustand die nötige Wankstabilisierung und zugleich mehr Komfort bei ruhiger wie auch bei sportlicher Fahrt. Unsere neuen, hoch beanspruchbaren Rohrstabilisatoren für Kfz sind je nach Konstruktionstyp um 35 % bis 50 % leichter als herkömmliche Bauteile.

Unter „Stoßdämpfer. Interaktiv gemacht.“ auf den Imageseiten 27–38 erfahren Sie mehr zu DampTronic.

„Capot actif“ für höhere Sicherheit im Straßenverkehr

Das französische Unternehmen ThyssenKrupp Sofedit, das wir im Berichtsjahr zur Verstärkung der Automotive-Kompetenz erworben haben, kümmert sich besonders um den Fußgänger- und Fahrzeuginsassenschutz. Mit der „Capot actif“-Technologie – einer aktiven Motorhaube, die bei Aufprall eines Fußgängers den Aufschlag selbsttätig dämpft – wollen unsere Ingenieure das Verletzungsrisiko gerade im Kopfbereich des Passanten erheblich senken. Die „Capot actif“-Vorrichtung wird ausschließlich im Falle des Personenaufpralls ausgelöst; beim Crash zweier Fahrzeuge oder bei Parkberührungen bleibt das intelligente System ausgeschaltet.

TWIN-Aufzüge: Mehr Förderleistung, weniger Bauvolumen

In hohen Gebäuden mit starkem hausinternen Verkehr werden häufig mehrere Aufzüge in einer Gruppe zusammen eingesetzt, was zahlreiche und große Schächte für die Aufzugsfahrbahnen erfordert und teuren umbauten Raum bedeutet. Aus Kostengründen standen in den vergangenen Jahren höhere Fahrgeschwindigkeiten und bessere Steuerungen im Mittelpunkt der Entwicklungen, um höhere Leistungen zu schaffen. Inzwischen sind diese Möglichkeiten an vielen Orten ausgeschöpft.

TWIN – 40 % mehr
Fahrgäste oder 25 %
weniger Bauraum.

In dieser Situation hilft das innovative TWIN-Aufzugskonzept weiter. Bei diesem weltweit erstmals von ThyssenKrupp umgesetzten Konzept sind zwei Kabinen im selben Schacht übereinander angeordnet und benutzen die gleiche Fahrbahn unabhängig voneinander. Gegenüber der konventionellen Lösung – eine Aufzugskabine je Schacht – lassen sich im Falle einer Vierergruppe 40 % mehr Personen befördern oder 25 % Bauvolumen, also ein kompletter Schacht, einsparen. Möglich wird dies nicht zuletzt durch den Einsatz der Zielauswahlsteuerung DSC (Destination Selection Control) von ThyssenKrupp sowie durch ein neuartiges, vierstufiges Sicherheitskonzept, das ein Kollidieren der beiden Kabinen ausschließt. Die erste TWIN-Anlage ist seit Dezember 2002 an der Universität Stuttgart in Betrieb. In Gebäuden ab einer Förderhöhe von 50 Metern ist dieses Aufzugskonzept sowohl für die Modernisierung vorhandener Anlagen als auch für den Neuanlagenbereich geeignet. Das erfolgreiche TWIN-Entwicklungsteam konnte den 1. Preis des ThyssenKrupp Innovationswettbewerbs 2003 erringen.

Das TWIN-Konzept wird unter dem Motto „Aufzüge. Neu erfunden.“ auf den Imageseiten 201–212 näher erläutert.

ISIS: Neuer Seilaufzug für niedrige Gebäude

Obwohl in anderen Teilen der Welt zunehmend Seilaufzüge ohne Maschinenraum die Märkte dominieren, erreichen Hydraulikaufzüge in Nordamerika noch etwa 85 % Marktanteil. Der Grund liegt in der hohen Anzahl an Gebäuden mit niedrigen Höhen bis zu drei Etagen, in denen Hydraulikaufzüge bis heute deutlich kostengünstiger als Seilaufzüge sind. Wir hatten uns deshalb zum Ziel gesetzt, in einem neuen Aufzugsmodell die Vorteile des Seilantriebs zu den Kosten des Hydraulikantriebs zu bieten. Dazu haben wir

vor allem bei der Aufhängung neue Wege beschritten. Wir verwenden ein Seil aus Aramidfasern, das im Vergleich zu Stahlseilen eine längere Lebensdauer und eine höhere Tragkraft bietet. Wegen des geringeren Gewichts kann eine kleinere Treibscheibe aus Kunststoff und somit auch ein kleinerer Motor eingesetzt werden. Weitere technische Feinheiten wie konsequente Leichtbauweise und bessere Raumausnutzung durch reduzierte Grundfläche führten dazu, dass der „ISIS“ genannte Aufzug kostengünstiger ausfällt als hydraulische Aufzüge. Damit verfügt das Segment Elevator über eine optimale Alternative für niedrige und mittlere Förderhöhen.

Lasertechnologie verstärkt im industriellen Einsatz

Parallel zu den laufenden Projekten zum Laserlöten und Laserschweißen baut unser Segment Technologies spezielles Know-know im Laserstrahlfügen weiter auf. Untersucht werden insbesondere das Schweißen höchstfester Stahlwerkstoffe, die Korrosionsbeständigkeit solcher Verbindungen und die lasergerechte Konstruktion. Im Verbundprojekt „Leichtbautür“ wurden Aluminiumtüren für Automobile nach einem neuen Konzept randseitig lasergeschweißt. Ähnliches ist auch für Stahltüren beabsichtigt. Das Härten und Auftragen mittels Diodenlasern und damit veränderte Prozessketten sind weitere Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte.

Darüber hinaus hat der Bereich Production Systems von Technologies ein Konzept für eine modular aufgebaute Automobiltür entwickelt. Diese Modultür besteht aus getrennten Innen- und Außenteilen, die erst nach dem Lackieren und der Aggregatmontage zusammengefügt werden. Damit können die Innenteile einschließlich der Aggregatmontage künftig getrennt von der Fahrzeugfertigung produziert werden.

Neue Fortschritte in der Mikroreaktionstechnik

Im Mai 2003 hat der Bereich Plant Technology des Segments Technologies einen wichtigen Meilenstein für eine zukunftsweisende Reaktionstechnik in der Chemie gesetzt. Die neu entwickelte DEMIS®-Pilotanlage (Demonstrationsprojekt zur Evaluierung der Mikroreaktionstechnik in industriellen Systemen) nahm erfolgreich den Betrieb auf. Das Projekt wird durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert.

Die Mikroreaktionstechnik für Gasphasenprozesse ist eine seit rund zehn Jahren im Labormaßstab untersuchte und für die industrielle Nutzung sehr interessante Technologie. Hierbei finden chemische Gasphasenreaktionen in sehr kleinen charakteristischen Strukturen von weniger als einem Millimeter statt. So lassen sich bekannte physikalische und chemische Effekte technisch nutzen, die zum Beispiel für die sichere Beherrschung von Reaktionen notwendig sind, bei denen große Wärmemengen freigesetzt werden. Die Pilotanlage überträgt diese Technologie erstmals vom Laborbetrieb in den industriellen Maßstab. Wenn es gelingt, diese viel versprechende Technik erfolgreich industriell umzusetzen, könnten viele Chemieanlagen künftig deutlich preiswerter gebaut und ressourcenschonender betrieben werden.

Die Pilotanlage für Mikroreaktionstechnik wird mit Erfolg betrieben.

Der „Aqua-Damm“ wurde im Innovationswettbewerb 2003 ausgezeichnet.

Stahlspundwände gegen Hochwasser

Um größere wirtschaftliche Schäden bei Deichbrüchen zu vermeiden und die Menschen dauerhaft und sicher vor Wasserfluten zu schützen, hat ein Unternehmen aus dem neu gebildeten Segment Services mehrere Systeme entwickelt, die sich in den letzten Jahren auch im Hafenbau bewährt haben. Insbesondere für den Hochwasserschutz bieten wir Maschinentechnik und Spundwandkonstruktionen an. Letztere zeichnen sich dadurch aus, dass sie leicht handhabbar und in den Deich integrierfähig sind. Selbst wenn die Deichvorderseite weggespült sein sollte, bildet die Spundwand eine für das Wasser unüberwindbare Barriere. Sollte die Flut drohen, über die Deichkrone oder Kaimauer zu treten, können unsere nachmontierbaren Aufsatzsysteme den Deich oder die Wassersperre zeitweise erhöhen. Die notwendige Schutzhöhe lässt sich über verschiedene Systemlösungen je nach örtlicher Gegebenheit und Hochwassersituation schnell und flexibel erreichen. Bei den Aufsatzsystemen handelt es sich entweder um modular vorgefertigte Stahlelemente, die auf eine vorhandene Spundwand aufgesetzt werden, oder um Aluminium-Aufsätze, die – auch nachträglich montiert – einen Deich bis zu einer Höhe von 2,40 Metern über der Krone schützen können. Das Sondersystem „Aqua-Damm“ kann sogar als temporäre Dammwand ohne Kran-einsatz errichtet werden. Für diese Entwicklung erhielt das Projektteam den 3. Preis im ThyssenKrupp Innovationswettbewerb 2003, der somit zweimal vergeben wurde.

Die Deichschutz-Kompetenz des Konzerns ist auch Thema der Darstellung „Deiche. Stärker als Wasser“ auf den Imageseiten 111–120.

Karosserien. **Intelligent erleichtert.**

Beschleunigung bedeutet, die Trägheit der Masse zu überwinden. Je kleiner die Masse, desto größer die Agilität eines Fahrzeugs und desto geringer sein Treibstoffverbrauch. Doch wie lässt sich Gewicht reduzieren, ohne Abstriche bei der Sicherheit machen zu müssen? Bei ThyssenKrupp hat man darüber nachgedacht und kam zu einer erstaunlichen Lösung.

Für die Kunden Fortschritt. Für die Menschen Zukunft.

+ 106.301^a

a

106.301 Pkw täglich* werden weltweit neu zugelassen: Mobilität ist eine internationale Leidenschaft. Doch je voller die Straßen werden, desto wichtiger werden die Aspekte Sicherheit und Umwelt.

*Stand: 2002



^b
- 24 % Karosseriegewicht =



- 670.464 t*
Kohlendioxid

- 279.400.000 l*
Kraftstoff

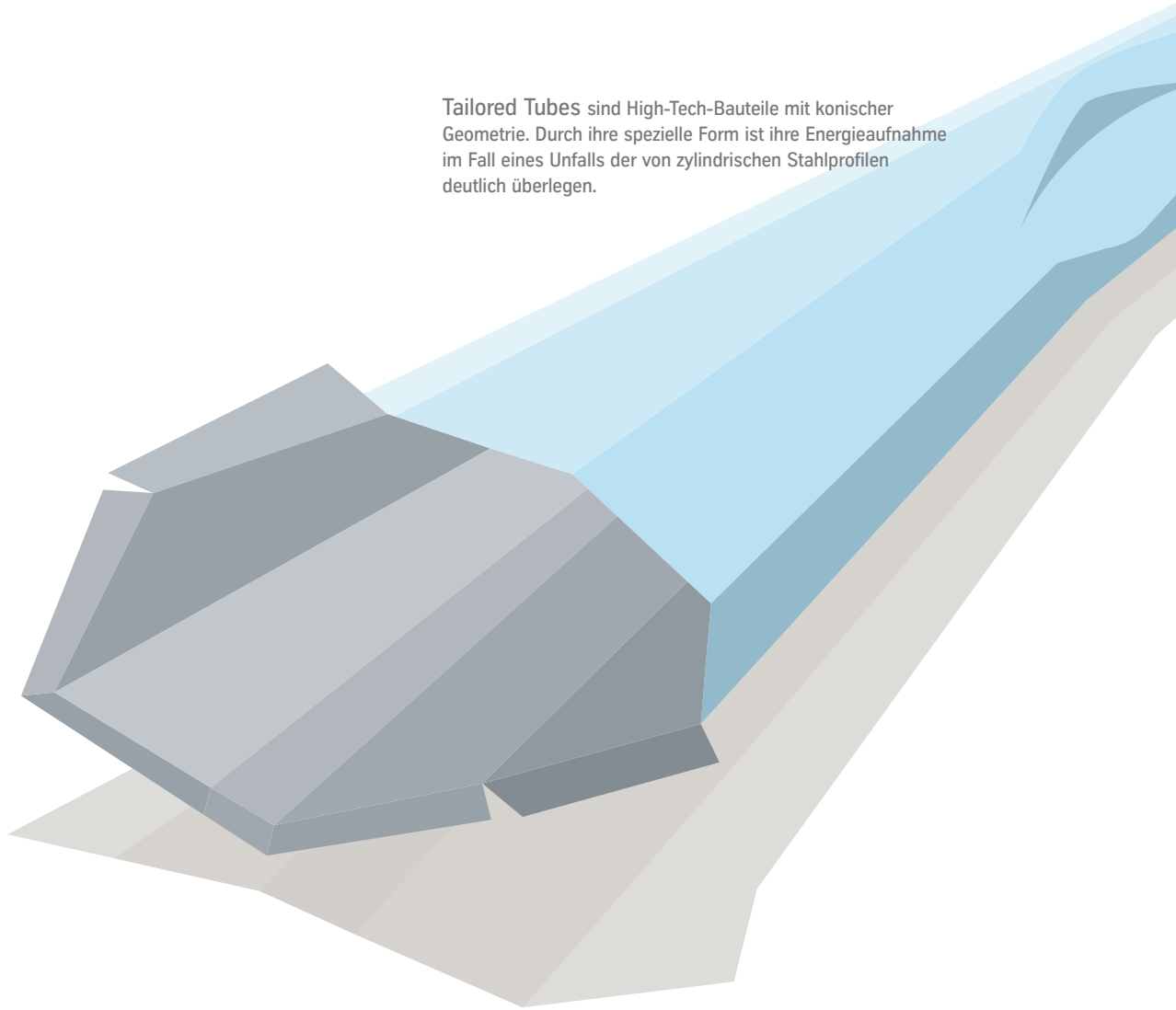
+ 24 %
Fahrspaß

b

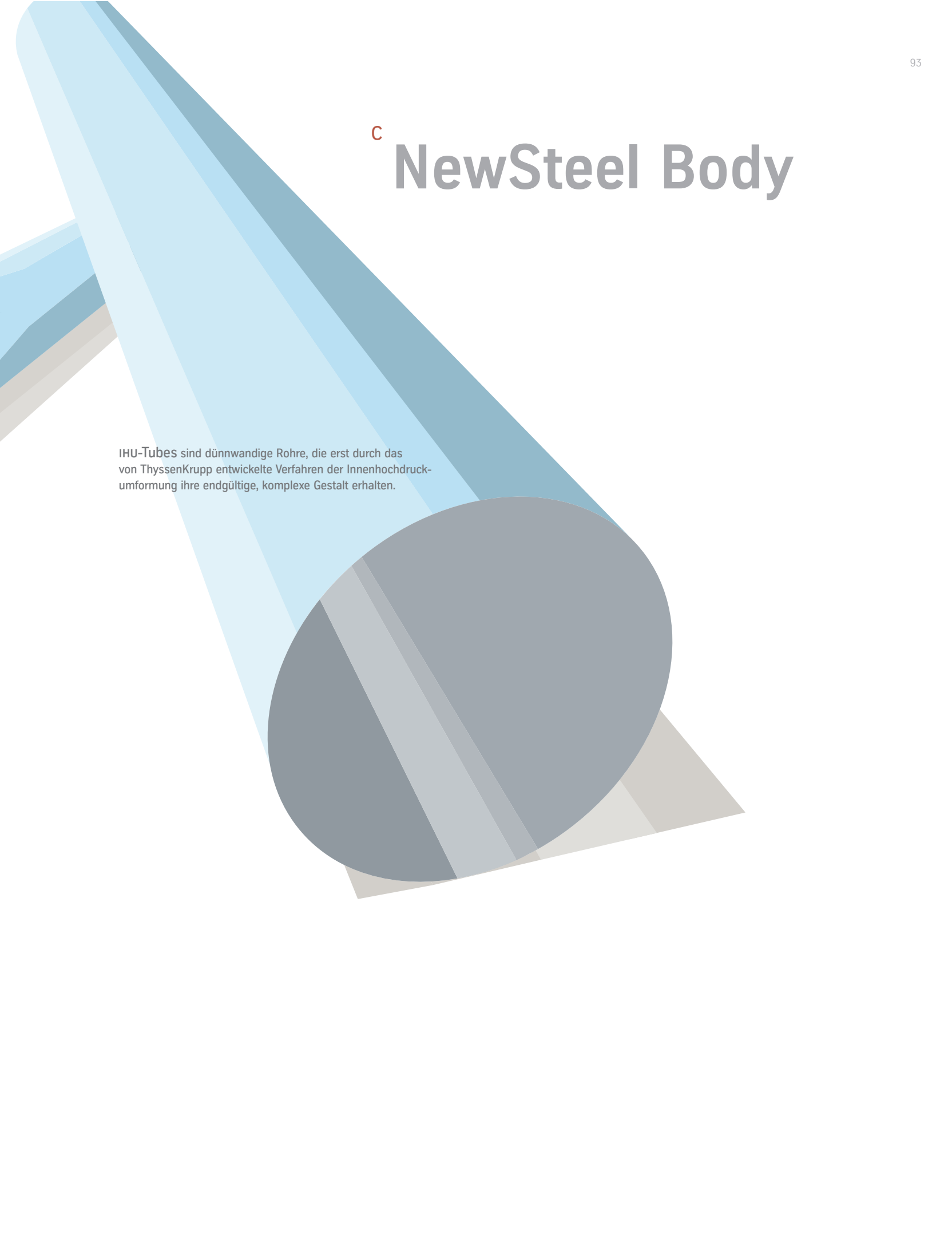
24% weniger können eine Welt bedeuten. Für die Natur. Und für den Menschen. Deshalb hat ThyssenKrupp eine Karosserie entwickelt, die 24% weniger wiegt als übliche Konstruktionen.

* So viel könnte man bereits im ersten Jahr einsparen, wenn künftig nur jeder zehnte weltweit neu zugelassene Pkw eine 24% leichtere Karosserie hätte. Die Angaben beziehen sich auf durchschnittliche Pkw mit einer konventioneller Karosserie von 400 kg Gewicht, einem durchschnittlichen Kraftstoffverbrauch von 9 Liter auf 100 km und einer durchschnittlichen Jahresfahrleistung von 15.000 km. Als Kraftstoffersparnis pro 100 kg Gewichtsreduktion wurden 0,5 Liter pro 100 km angenommen, als CO₂-Emission 2,4 kg pro 1 Liter verbrauchtem Kraftstoff.

Tailored Tubes sind High-Tech-Bauteile mit konischer Geometrie. Durch ihre spezielle Form ist ihre Energieaufnahme im Fall eines Unfalls der von zylindrischen Stahlprofilen deutlich überlegen.



C Neues Denken. Als Systempartner der Automobilindustrie hat ThyssenKrupp sich schon länger mit dem Bau von Karosserien beschäftigt. Doch dass ThyssenKrupp zu Demonstrationszwecken eine komplette Karosserie selbst baut, ist neu. NewSteel Body heißt die von ThyssenKrupp in Eigenregie entwickelte, konsequent gewichtsoptimierte Rohkarosserie aus Stahl. Referenzfahrzeug war ein Compact-Van aus einer laufenden Großserienfertigung, mit Bestnoten in punkto Crashverhalten. Obwohl die neue Rohkarosserie um 24% leichter als das Vorbild ist, sind ihre Crashwerte gleich gut oder besser. Die Gewichtseinsparung wurde vor allem durch eine intelligente Mischung von klassischer Schalen- und innovativer Profilbauweise, den Tailored Tubes und IHU-Tubes, erzielt.



^C NewSteel Body

IHU-Tubes sind dünnwandige Rohre, die erst durch das von ThyssenKrupp entwickelte Verfahren der Innenhochdruckumformung ihre endgültige, komplexe Gestalt erhalten.

d

Gemeinsam mehr erreichen. Die Ergebnisse des Projekts NewSteel Body – bis hin zur Produktionsplanung und Kalkulation der Material- und Fertigungskosten – bietet ThyssenKrupp als Open-Source interessierten Automobilherstellern für die gemeinsame Weiterentwicklung an. Damit qualifiziert sich das Unternehmen nicht nur als Ideengeber für alternative Stahlbau-Konzepte, sondern auch als Systempartner mit eigener Kompetenz in allen wesentlichen Umsetzungsfragen. Wie weit dabei gedacht wird, zeigt sich spätestens in der Produktion: Weil das System modular aufgebaut ist, kann es sogar schrittweise in eine laufende Serienproduktion eingefügt werden – unter weitgehender Verwendung bestehender Fertigungseinrichtungen.

Dipl. Ing. Thomas Blüchel, Adam Opel AG, mit Dipl. Ing. Bernhard Osburg, Projektleiter Entwicklung NSB ThyssenKrupp, und Mitgliedern des ThyssenKrupp Projektteams.



Serienreife



Weitsicht zeigen. ThyssenKrupp

Schwerpunkte und Segmente

- 100 Steel
- 102 Automotive
- 104 Elevator
- 106 Technologies
- 108 Services
- 110 Weiterer Konzernbereich: Real Estate

Schwerpunkte und Segmente

Die Schwerpunkte Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen mit ihren fünf Segmenten – Steel, Automotive, Elevator, Technologies und Services – markieren die Kompetenzfelder von ThyssenKrupp. Hinzu kommt der Immobilienbereich. Die Bündelung unserer Konzernaktivitäten in den Segmenten sichert Markt- und Kundennähe und garantiert, dass unsere Konzernstrategie sowie die maßgeschneiderten Segmentstrategien stringent umgesetzt werden. Alle Segmente sind im Weltmarkt gut aufgestellt; wir werden sie aber weiter auf die Kerngeschäfte fokussieren und ihren technologischen Vorsprung ausbauen. Dabei werden segmentübergreifende Synergien immer mehr zum Schlüssel für den Erfolg in der Zukunft.

Schwerpunkte und Segmente



Steel Stahl ist heute der wichtigste Industriewerkstoff, hoch innovativ und intelligent. Wir konzentrieren uns auf Flachstahl mit hoher Wertschöpfung – nach Kundenwunsch maßgeschneidert und korrosionsbeständig.



Automotive Unsere Fahrzeugkomponenten und -systeme finden sich in Personen- und Lastwagen auf allen Kontinenten. Gemeinsam mit den Automobilfirmen der Welt entwickeln und produzieren wir Neues für die Autos der Zukunft.



Elevator Unsere Aufzüge, Fahrtreppen und Fluggastbrücken halten Menschen in New York, Moskau oder Beijing in Bewegung. Viele Architekten und Bauherren vertrauen uns, wenn sie Hochhäuser oder Fernsehtürme planen.



Technologies Herausragende Ingenieurleistungen bestimmen das Produktprogramm: Hochleistungsschiffe, innovativer Maschinenbau und komplette Anlagen ebenso wie die Magnetbahn Transrapid.



Services Werkstoffkompetenz und Dienstleistungs-Know-how verbinden sich zu einem Serviceangebot rund um die Uhr. Unsere Angebotspalette macht es den Kunden leicht, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren.

Steel Innovationen bei Produkten und Prozessen, strategische Allianzen mit Partnern in aller Welt und intensive Kundenbindungen sind wichtige Erfolgsfaktoren unseres Segments Steel. Die drei Business Units – Carbon Steel, Stainless Steel und Special Materials – bieten ein umfassendes Programm von Flachstahlqualitäten und metallischen Sonderwerkstoffen. In der weiteren Konsolidierung der internationalen Stahlindustrie werden wir eine aktive Rolle spielen und unsere Top-Positionen auf dem Weltmarkt behaupten. Der Umsatz stieg 2002/2003 auf 12,0 Mrd €.

Steel in Zahlen

		2001/2002	2002/2003
Auftragseingang	Mio €	11.732	11.888
Umsatz	Mio €	11.686	12.016
EBITDA	Mio €	1.032	1.249
Ergebnis*	Mio €	167	384
Mitarbeiter (30.09.)		50.184	49.286

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Steel ist mit Qualitätsstahl die Nummer 2 in Europa.

Der Fokus des Segments liegt auf Erzeugnissen mit großer Verarbeitungstiefe und Wertschöpfung sowie hohen Wachstumsperspektiven. Gegenwärtig erreicht der Anteil dieser höherwertigen Produkte am Umsatz bereits rund 80 % bei Qualitätsstahl und bei rostfreiem Edelstahl sogar 90 %. Wir sind – nach der Produktionsmenge gerechnet – mit Qualitätsflachstahl in Europa die Nummer 2 und weltweit auf Rang 6. Bei kaltgewalzten Flacherzeugnissen aus nichtrostendem Edelstahl und aus Nickelbasislegierungen sind wir sogar Weltmarktführer. Außerdem belegen wir im internationalen Wettbewerbsvergleich den ersten Platz bei Elektroband und bei dem innovativen Produkt Tailored Blanks – das sind Platinen, die aus einzelnen Stahlfeinblechen tiefziehfähig verschweißt sind.

Carbon Steel: Innovationsführer mit internationalem Netzwerk

Ihre technologische Vorreiterrolle hat die Business Unit Carbon Steel auf der Internationalen Automobil-ausstellung 2003 durch ihre Entwicklungsstudie NSB® NewSteel Body unter Beweis gestellt. Mehr darüber erfahren Sie im Kapitel „Innovationen: Wir entwickeln die Zukunft für Sie“ auf Seite 82. Moderner Hochleistungsstahl hat damit einmal mehr seine Vorteile gegenüber konkurrierenden Werkstoffen herausgestellt.

Die Automobilhersteller wie andere Produzenten hochwertiger Konsumgüter nutzen zunehmend unsere Tailored Blanks und oberflächenbeschichtete Bleche. Wir werden deshalb die entsprechenden Downstream-Aktivitäten in den nächsten Jahren erheblich ausbauen. Die neuen Kapazitäten bauen wir international möglichst nahe an den Produktionsstätten unserer Kunden, um die Vorteile kurzer Wege nutzen und auf die Wünsche unserer Kunden hinsichtlich technologischer Kompetenz, Qualität und Service unmittelbar eingehen zu können. Am Wachstum des spanischen Automobilmarktes wollen wir durch den inzwischen vollständigen Erwerb der Feuerverzinkung Galmed teilhaben. In China bauen wir eine neue Feuerverzinkungsanlage am Standort Dalian im Norden des Landes, die Ende 2003 den Probetrieb starten wird. Die Produktion von 400.000 t Feinblech wird zu 80 % in die chinesische Automobilindustrie gehen. Für Tailored Blanks wurde in Wuhan bereits ein Fügebetrieb mit einer Kapazität von 1,8 Mio Platinen errichtet, der künftig noch ausgebaut werden soll. Weitere Produktionsstätten innerhalb neu aufzubauender Stahl-Service-Center sind in Changchun, Shanghai und Guangdong geplant. Bei allen Projekten arbeiten wir mit chinesischen Partnern zusammen.

Die strategische Allianz mit dem japanischen Stahlunternehmen JFE zur globalen Betreuung von Automobilkunden wird weiter intensiviert. Hierzu bündeln wir gemeinsame autorelevante Entwicklungsaktivitäten. Diese Zusammenarbeit ist ein gutes Beispiel für unseren systematischen Aufbau eines internationalen strategischen Netzwerks.

Stainless Steel: Service-Center-Netz optimiert

Die Business Unit Stainless Steel passt derzeit ihre Kapazitäten für kaltgewalzte rostfreie Flachprodukte in Europa maßvoll dem zu erwartenden Marktwachstum an und optimiert das Service-Center-Netz. Für hochwertige Nickel-Basis-Legierungen wollen wir durch Investitionen neue Marktsegmente erschließen. Außerhalb Europas liegt der Schwerpunkt auf dem vollständigen Ausbau der Kaltbandkapazität von Shanghai Krupp Stainless. Dort soll die Produktion von heute 72.000 t auf 390.000 t bis 2006 mehr als verfünffacht werden. Die Erzeugnisse sind für den überdurchschnittlich wachsenden chinesischen Rostfrei-Markt bestimmt. Bei diesem Unternehmen ist der größte chinesische Stahlhersteller Baosteel unser Kooperationspartner.

Auch in den kommenden Jahren wird Stainless Steel das Vertriebsnetzwerk sowohl in Europa als auch auf dem wachstumsstarken chinesischen Rostfrei-Markt weiter ausbauen und seine Beziehungen zum Endkunden intensivieren.

In Shanghai will Stainless Steel die Produktion mehr als verfünffachen.

Special Materials: Internationale Zusammenarbeit bei Elektroband

Innerhalb der Business Unit Special Materials hat ThyssenKrupp Electrical Steel die Zusammenarbeit mit dem zweitgrößten japanischen Produzenten Nippon Steel vertieft. In Europa wurde die Produktion von nichtkornorientiertem Elektroband, wie es vornehmlich für Generatoren und Elektromotoren eingesetzt wird, vom Standort Terni in Italien nach Bochum verlagert. Das deutsche Werk wird durch die nachhaltige Verbesserung des Produktportfolios und der Kostenstruktur seine Wettbewerbsfähigkeit steigern.

Für die übrigen Gesellschaften dieser Business Unit, die auf den Gebieten Edelstahl-Langprodukte und NE-Metalldrähte tätig sind, sollen im Rahmen der Portfoliobereinigung Best-Owner-Lösungen gefunden werden.

Erhebliche Produktivitätsfortschritte

Mit konsequenter Portfoliooptimierung, ergebnisorientierter Investitionspolitik und permanenten Leistungssteigerungen strebt das Segment Steel die Margenführerschaft in der europäischen Stahlindustrie an. Wir haben in den letzten Jahren unsere Qualitätsflachstahlerzeugung am Standort Duisburg zusammengeführt; dies hat unsere Produktivität erheblich gesteigert. Um weiteres Ergebnispotenzial zu erschließen, werden wir die Herstellungs- und Steuerungsprozesse weiter optimieren und uns noch stärker auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren. Die neu eingeführte, konsequent kundenorientierte Organisation innerhalb der Business Unit Carbon Steel hat sich bereits bewährt.

Das Segment Steel versteht sich als kompetenter Partner seiner weltweit aufgestellten Kunden. Mit Recht erwarten diese von uns technologische Kompetenz, günstige Qualität und umfassenden Service rund um den Globus. Steel nimmt diese Herausforderungen an. Günstige Standorte, moderne Anlagen und hoch qualifizierte Mitarbeiter sind die besten Voraussetzungen, um auch künftig die innovativen Produkte liefern zu können, die unsere Kunden von uns verlangen.

Automotive Als Systemlieferant, Entwicklungspartner und Werkstoffspezialist ist unser Segment Automotive ein enger Partner der internationalen Automobilindustrie. Unsere Werke an rund 130 Standorten in 17 Ländern entwickeln und fertigen maßgeschneiderte Komponenten, Module und Systeme für die Automobilindustrie. Mit einem Umsatz von 6,3 Mrd € sind wir einer der großen Automobilzulieferer der Welt.

Automotive in Zahlen

		2001/2002	2002/2003
Auftragseingang	Mio €	6.410	6.271
Umsatz	Mio €	6.337	6.295
EBITDA	Mio €	430	532
Ergebnis*	Mio €	64	188
Mitarbeiter (30.09.)		38.425	41.414

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Produktprogramm ist auf technologisch hochwertige Komponenten, Module und Systeme im Body-, Chassis- und Powertrain-Bereich spezialisiert. Wir nehmen als weltweiter Partner der Automobilindustrie vielfach eine führende Stellung ein bei Karosserieteilen, Motorkomponenten, wie z.B. Kurbelwellen und Nockenwellen, bei Lenksystemen, Luftfeder- und Dämpfungssystemen sowie Achsen- und Fahrwerksystemen.

Um seine Zukunftsfähigkeit zu sichern und seine internationale Marktstellung auszubauen, hat sich das Segment Automotive ehrgeizige strategische Ziele gesetzt:

- Strategische Weiterentwicklung von Produkten und Technologien durch Fokus auf das System- und Komponentenmodulgeschäft in den Business Units Chassis, Body und Powertrain
- Konzentration der Investitionen auf Komponenten und Systeme mit überproportionalen Ergebnisbeiträgen
- Ausbau der Präsenz in Asien, insbesondere in China und Japan, einschließlich der Zulieferungen für die Werke der japanischen Autohersteller in den USA und Europa
- Portfoliobereinigung zur weiteren Konzentration auf das Kerngeschäft

Eigenes Wachstum und Akquisitionen sollen zu einem Umsatz von über 10 Mrd € führen.

Mit dem Erwerb des französischen Automobilzulieferers Sofedit und des 60%-Anteils an der Mercedes-Benz Lenkungen GmbH haben wir uns neue Märkte für unsere Kerngeschäfte, zusätzliche Kunden und weitere innovative Technologiefelder erschlossen. Diese Akquisitionen führten zu einem Belegschaftszuwachs von 5.000 Mitarbeitern und einer Umsatzsteigerung um rund 900 Mio €; sie sind ein weiterer Schritt zum Umsatzziel von über 10 Mrd €, das wir durch zusätzliche strategische Akquisitionen und eigenes Wachstum erreichen wollen.

Chassis: Wachsendes Systemgeschäft

Hoch- und Anläufe im Systemgeschäft – beispielsweise für Porsche Cayenne und Achsmontage für General Motors – sowie höhere Abrufe von Komponenten durch unsere Kunden haben den Umsatz der Business Unit Chassis erheblich gesteigert. Die neuen Fertigungslinien in Brasilien, Frankreich und den USA haben erfolgreich die Produktion aufgenommen. Auf Grund der Zulieferungen für neue Fahrzeugmodelle baut die Business Unit zusätzliche Produktionen in Deutschland und Großbritannien auf. Ein deutscher Hersteller hat uns Aufträge für Vollstabilisatoren und hochfeste Rohrstabilisatoren erteilt; dafür werden wir in entsprechende Fertigungsanlagen investieren. In Mexiko entsteht ein neuer Standort zur Federbein- und Schwenklagermontage; in den USA haben wir Montageaufträge von Ford und Mazda gewinnen können. Wir werden auch die komplette Systementwicklung der Vorder- und Hinterachse für ein Nachfolgemodell eines deutschen Fahrzeugherstellers übernehmen.

Body: Jetzt in Frankreich führend

Ein wichtiges Ereignis für die Business Unit Body war die erfolgreiche Akquisition von Sofedit mit Werken in Frankreich, Spanien, Polen und Brasilien. Durch diesen Erwerb erreichte das Segment mit einem Schritt eine führende Stellung im französischen Markt für Autozulieferungen. Sofedit hat sich durch Automobilpressteile und -zusammenbauten für Karosserie und Fahrwerk einen Namen gemacht. Zu seinen Produktionsverfahren gehört neben Tiefziehen, Hydroforming sowie Roll- und Stretchforming auch die neu entwickelte Technologie Hot Stamping. Dabei handelt es sich um ein Warmumformverfahren für bestimmte Stahllegierungen. Die so hergestellten Komponenten sind bei gleichem Gewicht und gleicher Formgebung drei- bis viermal so bruchfest wie herkömmliche Bauteile. Intensiv hat die Business Unit das Geschäft mit japanischen Transplants in Nordamerika ausgebaut. So werden wir unter anderem Zusammenbauten für Sport-Utility-Fahrzeuge fertigen. An unserem Standort im mexikanischen Tijuana produzieren wir ab 2004 eine Pick-up-Box für das neue Modell eines japanischen Automobilproduzenten.

Durch den Erwerb von Sofedit wurde in Frankreich eine führende Marktstellung erlangt.

Powertrain: Impulse durch ungebrochenen Dieselboom

Der anhaltende Dieselboom in Deutschland und die sich daraus ergebende hohe Nachfrage nach Kurbelwellen trugen zum Umsatzwachstum der Business Unit Powertrain bei. Aber auch unsere Lenksäulen und -systeme sowie Nockenwellen, Präzisionsschmiedeteile und Komponenten aus Druckguss wurden häufiger durch die Automobilindustrie abgerufen. Für die Herstellung und Bearbeitung von Kurbelwellen hat die Business Unit ihre Kapazitäten in den USA und Brasilien durch weitere Bearbeitungslinien erweitert. Auch für Lenkungen, Lenksäulen und gebaute Nockenwellen wird in Deutschland, Frankreich und an zwei Standorten in den USA die Produktion ausgebaut, nachdem entsprechende Aufträge unserer Kunden vorliegen.

Qualität und Sicherheit rangieren weit vorn

Hohe Entwicklungsqualität, gute Kundenbeziehungen und Zuverlässigkeit sind Merkmale der Qualitätsstrategien von Automotive. Nachhaltig unterstützt das Segment die Fahrzeughersteller bei ihren Leichtbauprojekten durch den Einsatz von modernen Werkstoffen wie Aluminium, Magnesium oder hochfestem Stahl in der Komponentenfertigung und durch innovative Produktionsverfahren. Aber auch für die Sicherheit der Fahrzeuge übernehmen wir Verantwortung. Eine neu entwickelte aktive Motorhaube kann bei einem Unfall mit einem Fußgänger den Aufschlag automatisch dämpfen und so das Verletzungsrisiko im Kopfbereich senken. Mehr zu diesem Produkt erfahren Sie unter „Innovationen: Wir entwickeln die Zukunft für Sie“ auf Seite 84.

Internationale Präsenz und innovative Produkte, Systemkompetenz und Produktivität sowie gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter sind unsere Stärken im internationalen Automotive-Geschäft. Hinzu kommt die erfolgreiche segmentübergreifende Kooperation innerhalb des Konzerns – vor allem mit Steel und Technologies; sie bringt uns im Wettbewerb um attraktive Aufträge oft in die Pole-Position. Die breite Streuung unserer Kunden, die Vielzahl attraktiver Fahrzeugmodelle, für die wir zuliefern, und unser technisches und kaufmännisches Know-how bilden eine gute Basis dafür, dass für ThyssenKrupp Automotive weiterhin die „Zukunft in Fahrt“ bleibt.

Elevator Bei Qualität und Technologie gilt unser Segment Elevator weltweit als kompetenter Partner: International markieren unsere Aufzüge und Fluggastbrücken, Fahrtreppen und Fahrsteige die Spitze des technisch Möglichen; unsere Service-Teams halten Aufzüge und Fahrtreppen zwischen Berlin und Beijing in Bewegung.** Speziell in Osteuropa und Asien wollen wir unsere Präsenz ausbauen. Im letzten Geschäftsjahr verminderte sich der Umsatz leicht auf 3,4 Mrd €.

Elevator in Zahlen

		2001/2002	2002/2003
Auftragseingang	Mio €	3.615	3.367
Umsatz	Mio €	3.500	3.365
EBITDA	Mio €	418	426
Ergebnis*	Mio €	317	355
Mitarbeiter (30.09.)		28.768	29.689

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Hochwertige Produkte und verstärkte Kundenbindung

Basis für das Wachstum unseres Elevatorgeschäfts sind vor allem innovative und qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen sowie eine starke Kundenbindung. Immer wichtiger wird auch das Service-Geschäft. Die Wartung von Aufzügen, Fahrtreppen und Fahrsteigen macht rund die Hälfte des Umsatzes aus – mit steigender Tendenz. Neubau, Modernisierung und Wartung solcher Personenbeförderungsanlagen, aber auch von Fluggastbrücken sowie Treppen- und Plattformliften bilden die Kernkompetenzen des Segments.

Wir wollen möglichst nah am Kunden sein und mit ihm eine gemeinsame Sprache sprechen; dabei hat sich die Organisation des Segments in regionale Business Units bewährt. Hinzu kommen die beiden zentral gesteuerten Business Units Passenger Boarding Bridges (Fluggastbrücken) und Accessibility (Treppen- und Plattformlifte).

Ausdruck der starken Expansion von Elevator, einem der großen Drei im weltweiten Aufzugsmarkt, ist die Übernahme von mehr als zehn größeren und kleineren Wettbewerbern in Deutschland, Großbritannien, Korea, Hongkong, Indien, Norwegen, Polen und Spanien allein im Berichtsjahr. Vor allem die Wachstumsregion Asien steht neben Osteuropa im Fokus der Geschäftsausweitung. Das gesamte Asien-Geschäft wird von dem neuen ThyssenKrupp Elevator Headquarters in Shanghai gesteuert, von wo aus auch die im Oktober 2003 erworbene koreanische Dongyang-Gruppe geleitet wird. Die Dongyang-Gruppe, an der wir einen Anteil von 75 % übernommen haben, ist vor allem auf Aufzüge mit großen Förderhöhen im höherwertigen Bereich spezialisiert. Korea ist nach China und Japan der dritt wichtigste Markt in Asien und etwa genauso groß wie der deutsche Markt für neue Aufzüge und Fahrtreppen.

An erster Stelle in Asien steht aber nach wie vor der technisch anspruchsvolle Markt in China. Mit vier großen Service-Stützpunkten in Beijing, Shanghai, Guangzhou und Chongqing bedienen wir den gesamten chinesischen Markt. Außerdem produzieren wir in China jährlich rund 2.000 Aufzüge in unseren Werken in Songjiang und Zhoqshan. Unserem Anspruch als Qualitätsführer werden wir auch dort gerecht.

In den USA und einigen anderen Ländern übernehmen wir immer häufiger auch den Service und die Wartung von Anlagen anderer Hersteller. Elevator hat hierfür ein eigenes technisches Kundendienstzentrum in Dallas/Texas eingerichtet. Dort arbeiten Spezialisten daran, produktgerechte Reparaturen zu planen, Wartungsanleitungen zu schreiben und die Service-Techniker zu unterstützen und auszubilden. Falls nötig, kann ein Techniker sämtliche Daten am Installationsort über sein Mobiltelefon direkt zu unserem Kundendienstzentrum übersenden und von dort Unterstützung in Echtzeit erhalten. Wir wollen dieses erfolgreiche Geschäft ausbauen.

In der Wachstumsregion Asien ist für Elevator der chinesische Markt besonders wichtig.

** Wortlaut gegenüber der Originalfassung geändert. Datum: 25.01.2006

Ausbau der Technologiekompetenz**

Für unsere Kunden in Asien, aber auch anderswo, ist vor allem das Engagement von ThyssenKrupp für innovative Technologien wichtig. Mit neuen Produkten wie den TWIN-Aufzügen, dem maschinenraumlosen Aufzug ISIS und dem beschleunigenden Fahrsteig haben wir unseren Anspruch auf hohe Technologiekompetenz in dieser Branche erneut markiert.** Das TWIN-System sowie den Seilaufzug ohne Maschinenraum ISIS stellen wir Ihnen auf den Seiten 84–85, im Kapitel „Innovationen: Wir entwickeln die Zukunft für Sie“ näher vor. Den neu entwickelten beschleunigenden Fahrweg können die Fahrgäste bei geringer Geschwindigkeit betreten und später wieder verlassen; im mittleren Teil der Strecke beschleunigt der Fahrsteig aber, so dass größere Distanzen z.B. auf Flughäfen und Messen schneller und komfortabler zurückgelegt werden können.

Um solche Entwicklungen vorantreiben zu können, verfügt das Segment über drei internationale Forschungszentren. In Sophie-Antipolis nahe Nizza, im kalifornischen San Diego und in Stuttgart arbeiten Wissenschaftler und Techniker an neuen Wegen und Ideen, damit Menschen schneller und angenehmer per Aufzug, Fahrtreppe oder Fahrsteig an ihre Ziele gelangen.

Neue Produkte belegen unsere hohe Technologiekompetenz.**

Aktuelle Projekte in aller Welt

ThyssenKrupp Elevator arbeitet an einer Vielzahl von wichtigen Projekten: In Las Vegas haben wir die Ausschreibung über 90 Aufzüge und vier Fahrtreppen für ein neues Hotel & Kasino der Superlative, das „La Rêve“, gewonnen. Der Fernsehturm in Moskau erhält vier neue Aufzüge mit einer innovativen, berührungslosen Energieübertragung und einer Funksteuerung. In Villarino, einer spanischen Stadt nahe der portugiesischen Grenze, wird ein unterirdischer Aufzug mit einer Fördertiefe von 441 m modernisiert. An einen Flugzeughersteller in Hamburg liefern wir 13 Aufzüge einschließlich Montage – darunter 8 Lastenaufzüge mit einer Tragkraft von jeweils 6.900 kg. In China haben wir einen Auftrag über 29 Fluggastbrücken für den Guangzhou International Airport sowie einen Auftrag über 100 Aufzüge und Fahrtreppen für das Dongguan Prosperity Plaza und Lianhu Plaza in der Provinz Guangdong erhalten. Bei beiden Projekten handelt es sich um große und moderne Gebäudekomplexe mit Büros, Hotels, Geschäften und Wohnungen. Auch die Besucher und Athleten der Olympischen Sommerspiele 2004 in Athen werden im neuen Taekwondo-Sportkomplex mit unseren Aufzügen befördert. Im Januar 2003 gewannen wir für unser Fahrtreppen-Konzept im spanischen Toledo den renommierten „Elevator World Project of the Year Award“. Diesen Preis hat Elevator zum vierten Mal in Folge für unterschiedliche Referenzprojekte in der ganzen Welt erhalten.

** Wortlaut gegenüber der Originalfassung geändert. Datum: 25.01.2006

Technologies Ein hoher technischer Leistungsstand mit entsprechender Wertschöpfung kennzeichnet die Produkte unseres Segments Technologies. Ob anspruchsvolle Montagelinien, leistungsstarke Wälzlager, komplette Chemieanlagen oder innovative Schiffe: Technologies setzt erfolgreich auf das Können seiner Ingenieure. Hier wird auch der Transrapid gebaut. Das Segment besteht aus den vier Bereichen Production Systems, Plant Technology, Marine und Mechanical Engineering. Der Umsatz ging im Berichtsjahr auf 5,4 Mrd € zurück.

Technologies in Zahlen

		2001/2002	2002/2003
Auftragseingang	Mio €	5.304	4.984
Umsatz	Mio €	5.806	5.382
EBITDA	Mio €	267	159
Ergebnis*	Mio €	112	42
Mitarbeiter (30.09.)		32.781	29.871

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Als Partner für Systemlösungen hat sich Production Systems einen Namen gemacht.

Production Systems: Namhafte Branchen als Kunden

Der Bereich Production Systems hat sich als einer der großen Werkzeugmaschinenbauer in der Welt einen Namen gemacht. Hier werden die Anlagen und Produktionslinien gebaut, mit denen später unsere internationalen Kunden ihre eigenen technisch anspruchsvollen Produkte fertigen. Während die Zerspanung für ThyssenKrupp nicht mehr als Kernbereich gilt, werden die beiden anderen Bereiche Karosserietechnik und Aggregatmontage mit weltweit führenden Marktpositionen weiterentwickelt. Sie fertigen vornehmlich maßgeschneiderte Systeme für komplexe Fertigungsaufgaben wie kompletten Karosserierohbau oder automatische Motormontagelinien. Mit ihrem Know-how und ihrer hohen Engineering-Kompetenz verstehen sie sich als Partner für industrielle Systemlösungen bereits in frühen Planungsphasen. Neben der Autoindustrie zählen Branchen wie Luft- und Raumfahrt, Mess-, Steuer- und Regeltechnik sowie Hersteller von Spezialarmaturen zu unseren Kunden.

Plant Technology: Von Petrochemie- bis Zementanlagen

Im Bereich Plant Technology finden sich unsere Aktivitäten im Spezial- und Großanlagenbau mit den Schwerpunkten Petrochemie- bzw. Chemieanlagen, Zementanlagen sowie Förder- und Kokereitechnik. Wir wollen strategisch die bereits erreichten führenden Weltmarktpositionen auf einer starken Technologiebasis bei Verfahren und Komponenten festigen. Kundennähe, Flexibilität und hervorragende technische Lösungen sind die Schlüssel für den Erfolg in diesem globalen Geschäft. Auch das After-Sales-Geschäft in Wartung, Betreuung und Modernisierung gewinnt zunehmende Bedeutung.

Marine: Auf stetigem Kurs

Im abgelaufenen Geschäftsjahr war Marine mit den Werften in Hamburg und Emden weiter erfolgreich. Wir sind international in den zugänglichen Märkten führend im Bau von Fregatten und Korvetten sowie – gemeinsam mit der Howaldswerke-Deutsche Werft AG (HDW) – auf dem Gebiet nichtnuklearer U-Boote. Wir ergänzen unsere Palette durch Mega-Yachten und in Emden durch Containerschiffe. Im Service-Geschäft trägt unser Reparaturbereich mit hervorragender Leistungs- und Termintreue wesentlich zum Geschäftserfolg bei. Mehr über den Bau einer Mega-Yacht erfahren Sie auf den Imageseiten 65–74.

Mechanical Engineering: Windkraft und Transrapid

Unter dem Dach von Mechanical Engineering arbeiten Komponentenhersteller mit weltweit führenden Marktpositionen und spezialisiertem Produktprogramm. Die internationalen Kunden kommen vor allem aus der Bauindustrie und dem allgemeinen Maschinenbau. Unsere Großwälzlager beispielsweise werden weltweit in Windkraftanlagen eingesetzt, aber auch überall sonst, wo starke Belastungen zuverlässig und ohne großen Wartungsaufwand bewältigt werden müssen.

Das zurzeit sicherlich bekannteste Produkt ist die Magnetschwebebahn Transrapid. Ein Meilenstein für kommerzielle Magnetbahnsysteme wurde im Sommer 2003 in Shanghai erreicht, als dort zwei Transrapid-Fahrzeuge mit 430 km/h den Begegnungsverkehr erfolgreich absolvierten. Der reibungslose Begegnungs- und Umlaufverkehr mit drei Fahrzeugen seit 18. August 2003 schafft die Voraussetzungen für die Inbetriebnahme dieser weltweit ersten Anwendungsstrecke der Magnetschwebetechnologie.

In Deutschland wird aktuell das Projekt Flughafenanbinder München verfolgt. Am 19. September 2003 hat die Planfeststellung für diese erste deutsche Anwendungsstrecke begonnen. Die Strecke zwischen dem Münchner Hauptbahnhof und dem außerhalb der Stadt gelegenen Flughafen "Franz-Josef Strauss" soll dem stetig steigenden Passagieraufkommen am Flughafen Rechnung tragen und die Reisezeiten für Fluggäste deutlich verkürzen.

Für die Transrapid-Strecke in München hat das Planfeststellungsverfahren begonnen.

Höhere Produktivität durch Restrukturierung und Verbesserungen

Kontinuierliche Restrukturierungs- und Verbesserungsprogramme haben bereits in allen Business Units von Technologies die Produktivität beachtlich gesteigert. Wir werden diese erfolgreichen Maßnahmen intensiv fortsetzen und darüber hinaus durch aktives Portfoliomanagement zusätzlichen Mehrwert schaffen.

Services Nach Abschluss des Geschäftsjahres 2002/2003 haben die beiden Segmente Serv und Materials das neue Dienstleistungssegment Services gebildet. Es startete am 01. Oktober 2003 mit weltweit rund 38.000 Mitarbeitern an etwa 600 Standorten. Annähernd die Hälfte seines Umsatzes von etwa 11 Mrd € macht Services außerhalb von Deutschland. Gut ein Drittel der Mitarbeiter ist im Ausland beschäftigt.

Services in Zahlen*

		2001/2002	2002/2003
Auftragseingang	Mio €	11.426	11.520
Umsatz	Mio €	11.424	11.276
EBITDA	Mio €	402	273
Ergebnis**	Mio €	124	32
Mitarbeiter (30.09.)		39.675	38.487

* addierte Zahlen der früheren Segmente Materials und Serv, nicht konsolidiert und ungeprüft
 ** vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Services will auf dem osteuropäischen Markt stärker expandieren.

Das Segment Services steht für eine Vielzahl von Prozess- und Versorgungsdienstleistungen, die den Kunden in der produzierenden und verarbeitenden Industrie hohe Flexibilität und schlanke Kostenstrukturen ermöglichen. Zur Leistungspalette gehören die Instandhaltung von Maschinen und Anlagen sowie vielfältige produktionsbegleitende Dienstleistungen. Außerdem bieten wir Gerüstdienstleistungen sowie technisches, infrastrukturelles und kaufmännisches Facility Management an. Hinzu kommen Lager- und Logistiklösungen mit unterschiedlichen Bearbeitungsstufen der gelieferten Werkstoffe bis hin zu Systemlösungen wie die Übernahme des Managements kompletter Versorgungsketten für internationale Kunden.

Hauptmärkte des Segments sind Deutschland, übriges Europa und die Nafta-Region. Angesichts des Nachholbedarfs in Osteuropa bei höherwertigen Werkstoffen und Industriedienstleistungen werden wir in dieser Region künftig stärkere Akzente setzen. Unser Geschäft in Ungarn und Polen hat sich schon viel versprechend entwickelt. In Tschechien erbringen wir jetzt zusammen mit einem lokalen Partner Instandhaltungsdienstleistungen für die Automobilproduktion. Dort haben wir auch den Stahl- und Edelstahlhändler Ferrosta übernommen.

Materials Services mit höherer Wertschöpfung

Das Segment ist weltweit einer der führenden Anbieter für Stahl, Rohre, Edelstahl, NE-Metalle und Kunststoffe mit einem außergewöhnlich breiten und tiefen Produktprogramm. Um möglichst nahe am Kunden zu sein, haben sich die beiden im Werkstoffhandel tätigen Business Units regional aufgestellt: Materials Services Europe und Materials Services North America. In Europa liegt der Schwerpunkt des Geschäfts in Deutschland und seinen Nachbarländern. Allein die größte deutsche Tochtergesellschaft ThyssenKrupp Schulte führt 125.000 Artikel ab Lager. Diese werden auf Kundenwunsch auch angearbeitet, beispielsweise durch Längs- und Querteilen, Schneiden, Sägen, Brennen, Fräsen, Bohren, Schleifen, Konservieren und Beschichten. Auf diese Weise erhöhen wir die Wertschöpfung. Darüber hinaus können uns die Kunden ihr Lager- und Bestandsmanagement übertragen. Jede Gesellschaft und Niederlassung liefert zudem auf Wunsch just-in-time. Basis für diese schnelle Verfügbarkeit bei gleichzeitig möglichst geringen Beständen ist unser ausgefeiltes Lager-, Logistik- und Informationslogistiksystem mit regional günstig gelegenen Zentral- und Niederlassungslägern. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir dieses System noch effizienter gestaltet.

Über Lagerhaltung und Anarbeitung hinaus wollen wir den Serviceanteil weiter erhöhen. Herausragende Beispiele sind Supply-Chain-Management-Verträge mit bedeutenden, international operierenden Unternehmen in den USA, für die wir das Materialmanagement bestimmter Produkte übernommen haben. Hierbei koordinieren wir zahlreiche Subunternehmer und externe Verarbeiter; zu unseren weiteren Aufgaben gehören Materialverfolgung, Lagerhaltung, Anarbeitung und Just-in-time-Anlieferung sowie Informationslogistik. In Nordamerika soll die gute Marktposition im Werkstoffhandel – Services ist dort die Nummer 2 bei Edelstahl und NE-Metallen – weiter ausgebaut werden.

Mit Industriedienstleistungen führend in Europa

Im Bereich der Industriedienstleistungen versteht sich die Business Unit Industrial Services als Problemlöser für Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen. Im Vordergrund stehen vornehmlich Kunden aus der Automobil-, Stahl-, Chemie- und Petrochemieindustrie. Hier ist über Jahre hinweg ein außergewöhnliches Know-how entwickelt worden. Der Vorteil von Services ist das einzigartige breite Leistungsprogramm, das von Wartung und Instandhaltung, Montage und Werkstattservice über Betriebslogistik, Gerüstdienstleistungen, Oberflächentechnik bis hin zu Gebäudetechnik sowie technischem, infrastrukturellem und kaufmännischem Facility Management reicht. Dank eines flexiblen Personaleinsatzes können wir auch große Projekte abwickeln. Darüber hinaus bieten wir ein komplettes Dienstleistungspaket in der Gleistechnik an, das von der Materiallieferung bis hin zur technischen Beratung reicht – auch für Bahntrassen mit höchsten Anforderungen. Bei den Industriedienstleistungen nimmt Services Spitzenpositionen ein: Nummer 1 in der Instandhaltung in Deutschland, führend in Europa und weltweit die Nummer 1 in der Montage von Gerüsten.

Ein außerordentlich breites Leistungsprogramm kennzeichnet das Profil von Industrial Services.

Special Products für Hafen- und Spezialtiefbau

Als Full-Service-Anbieter im Hafen- und Spezialtiefbau hat sich die Business Unit Special Products positioniert. Wir bieten zum einen Planung, Materiallieferung, Logistik und technische Beratung für große Tiefbau- und Hafenprojekte – beispielsweise beim Ausbau des Hafens von Kaliningrad/Russland.

Zum anderen sind wir im internationalen Strecken- und Tradinggeschäft mit Qualitätsstahl, Edelstahl und Rohren, aber auch für Legierungen und Metalle ein gefragter Partner. Im weltweiten Handel schätzen Großkunden in rund 150 Ländern das Produkt- und Logistik-Know-how sowie unsere enge Verbindung zu renommierten Herstellern in aller Welt.

Real Estate Wer eine Wohnung sucht, ein Haus kaufen will oder Industrie- und Gewerbeimmobilien benötigt, kann auf Real Estate von ThyssenKrupp bauen. Unsere Immobilien-Experten bewirtschaften 50.000 Mietwohnungen und mehr als 10.000 Hektar Industrie- und Gewerbefläche. Hinzu kommen viele spezialisierte Dienstleistungen im Umfeld der Immobilie. Der Bereich steigerte seinen Umsatz 2002/2003 auf 345 Mio €.

Real Estate in Zahlen

		2001/2002	2002/2003
Auftragseingang	Mio €	320	345
Umsatz	Mio €	320	345
EBITDA	Mio €	141	118
Ergebnis*	Mio €	80	60
Mitarbeiter (30.09.)		745	638

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Für die Kunden unseres Immobilienbereichs – private Mieter und Anleger, Grundstücksentwickler sowie konzerneigene und externe Unternehmen mit Grundbesitz oder entsprechendem Bedarf – haben wir unser Dienstleistungsangebot wesentlich verbessert. Hierbei hat sich die organisatorische Zusammenführung der Aktivitäten in nur zwei Business Units sehr bewährt; die operative und strategische Zusammenarbeit ist dadurch effizienter geworden. Kerngeschäftsfelder der Business Unit Immobilien Management sind Nutzung der gewerblichen Immobilien, Verwaltung und Vermietung sowie An- und Verkauf von gewerblich genutzten Gebäuden und Grundstücken. Auch Projektentwicklung, Bauträgergeschäft, Projektsteuerung, Generalplanung und Architektur gehören dazu. Der Wohnungsbestand wird dagegen von der Business Unit Wohnimmobilien bewirtschaftet, die dafür ein innovatives Management-Informationssystem einsetzt. Mit 50.000 Wohneinheiten gehört ThyssenKrupp Immobilien als Führungsgesellschaft von Real Estate zu den größten industrieverbundenen Immobilienunternehmen Deutschlands. Ein intensives Verbesserungs- und Instandhaltungsprogramm sichert den Wert dieses Grundvermögens.

Das Development-Geschäft konzentriert sich risikoarm auf konzerneigene Flächen.

Für das Wertmanagement haben die optimale Vermarktung und Nutzung konzerneigener Immobilien hohe Priorität. Unser Development-Geschäft konzentriert sich auf die Entwicklung, Bebauung und Vermarktung konzerneigener Flächen. Dabei stehen für uns vornehmlich risikoarme Maßnahmen wie Familienreihen- und -doppelhäuser im unteren bis gehobenen Preissegment sowie Eigentumswohnungen mit gehobenem bis hohem Preisniveau im Vordergrund der Tätigkeit.

In einer konzernweiten Erhebung haben wir im Berichtsjahr den gesamten Immobilienbesitz aller ThyssenKrupp Unternehmen im Ausland zentral erfasst. An verschiedenen Standorten zunächst in der Schweiz und den USA folgen jetzt regionale Portfolioanalysen, danach finden regionale Clearings der genutzten und verfügbaren Flächen statt. Diese Clearings werden die Immobilienkosten der beteiligten Unternehmen unmittelbar senken.

Deiche. Stärker als Wasser.

In Dresden fielen am 12. August 2002 innerhalb von 24 Stunden 1.158 mm Regen – mehr als doppelt so viel wie jemals zuvor. Das Wasser ließ Flüsse anschwellen, weichte Deiche auf und brachte viele Menschen um ihr gesamtes Hab und Gut. Doch warum müssen Deiche brechen? Kann man sie nicht so verstärken, dass sie auch Jahrhundertfluten standhalten? Und wie schnell kann ein solcher Schutz realisiert werden? Viele Fragen, auf die ThyssenKrupp Antworten hat.

Für die Kunden Fortschritt. Für die Menschen Zukunft.



a Am Wasser leben soll Spaß machen. Nicht Angst. Meteorologen gehen davon aus, dass extreme Klimaereignisse künftig weit häufiger auftreten werden. Viele Deiche wird das an den Rand ihrer Belastbarkeit bringen. Oder darüber hinaus.

Susanne Reimann, Mutter, Magdeburg/Elbufer

Sicherheit

a

b

2103

2040 2041 2042 2043 2044 2045 2046 2047 2048 2049 2050 2051 2052
2090 2091 2092 2093 2094 2095 2096 2097 2098 2099 2100 2101 2102

b

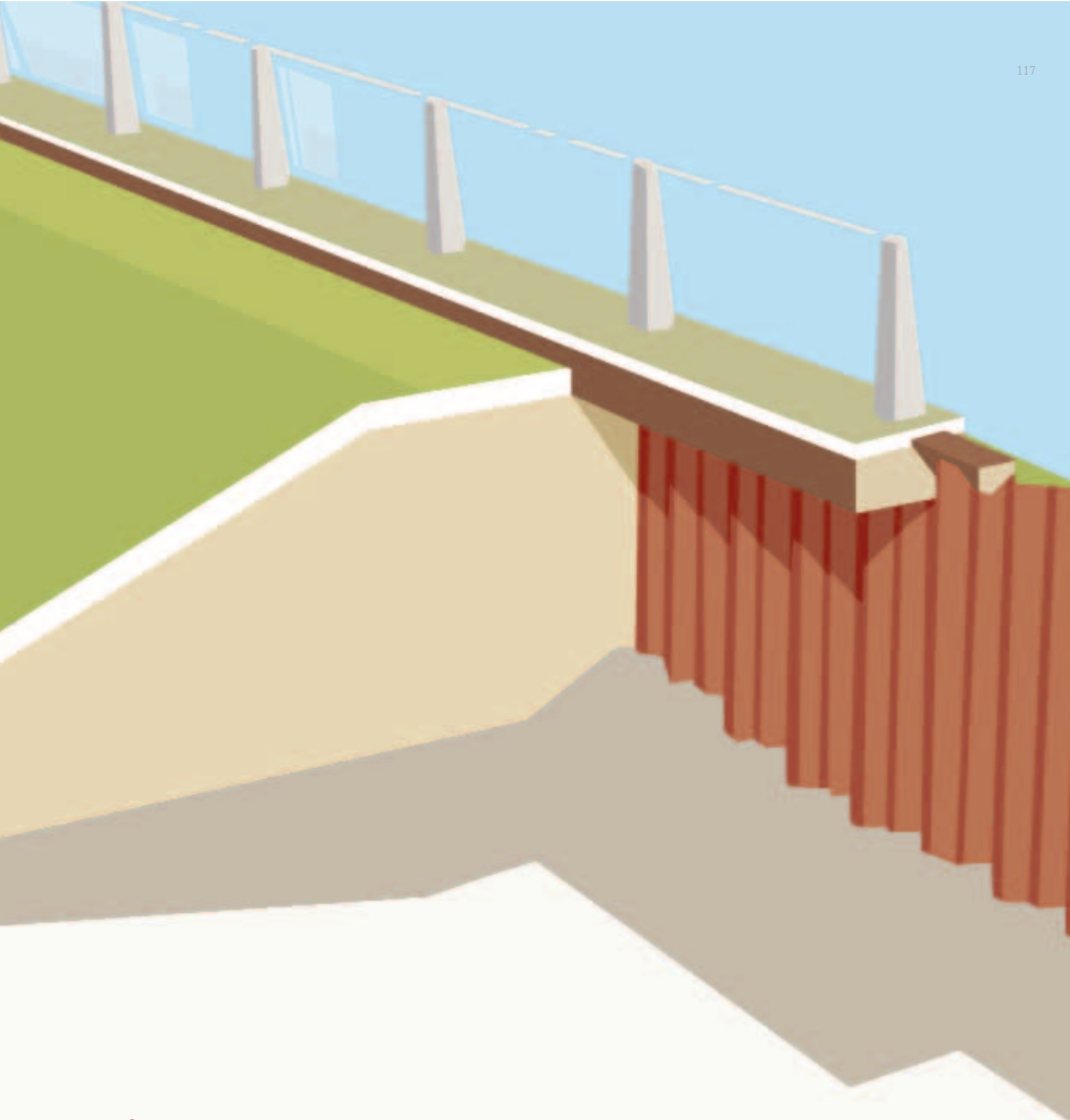
In hundert Jahren kann es viele Fluten geben. Aber der Deich hält.

c



wasser

dicht



C **Erde ist weich. Stahl nicht.** Also haben wir das Know-how und die Maschinen entwickelt, um umweltfreundliche Spundwände in vorhandene und neue Deiche zu treiben und sie zu einer dichten Wand aus Stahl zu verbinden. Diese Wand steckt so tief im Boden, dass sie selbst dann noch standhält, wenn der gesamte Deich auf der Fluss-Seite weggespült wird.

Wächst mit, wenn die Flut steigt. Spundwände lassen sich schnell einsetzen. Und sie lassen sich noch schneller vorübergehend erhöhen, falls ein Flutpegel stärker ansteigt als erwartet. Das ist nicht nur bequemer als Sandsäcke zu stapeln, sondern hält auch zuverlässiger dicht.

d **Wirksamer Deichschutz ist eine Lebensversicherung.** In Magdeburg an der Elbe wählten die Verantwortlichen deshalb das Spundwandssystem von ThyssenKrupp, um die vorhandenen Deiche zu sanieren und zu festigen. Zu einem Bruchteil der Kosten, die der Kommune mit einer kompletten Neuanlage im herkömmlichen Deichbau entstanden wären.

Bauherr Roland Günther, Landesbetrieb für Hochwasserschutz und Wasserwirtschaft des Landes Sachsen-Anhalt, Flussbereich Schönebeck, und Christian Walter, Geschäftsführung ThyssenKrupp GfT Bautechnik.





Verantwortung



Stärke zeigen. ThyssenKrupp

Finanzbericht

- 123 Analyse der wirtschaftlichen Situation
- 139 Konzernabschluss
- 189 Besondere Erläuterungen und Angabepflichten nach § 292a HGB

Finanzbericht

Wettbewerbsposition, Geschäftsentwicklung, Fachwissen und Kompetenz eines Unternehmens schlagen sich letztlich in seinem Zahlenwerk nieder. ThyssenKrupp bilanziert nach US-GAAP und schafft damit ein hohes Maß an Transparenz und Vergleichbarkeit, eine Grundforderung der internationalen Finanzmärkte. Die Erstellung dieses Geschäftsberichts haben wir deutlich beschleunigt. Wir wollen Sie, unsere Aktionäre und alle Interessierten, möglichst zeitnah und umfassend über das abgelaufene Jahr unterrichten. Mit Transparenz, Schnelligkeit und Glaubwürdigkeit wollen wir um Ihr Vertrauen werben – in das Unternehmen und in seine Zukunft.

1. ERGEBNIS/DIVIDENDE

ThyssenKrupp erzielte im Geschäftsjahr 2002/2003 ein Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 714 Mio € nach 762 Mio € im vorangegangenen Geschäftsjahr. Wie auch im Vorjahr ist das Ergebnis nicht durch planmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte gemindert. Anders als im Vorjahr ist das Ergebnis des Geschäftsjahres 2002/2003 nur in relativ geringem Umfang durch Ergebnisse aus dem Verkauf von Aktivitäten beeinflusst. Im Berichtsjahr betrug der Aufwand aus der Abgabe von Aktivitäten im Saldo 20 Mio €, nachdem im Vorjahr ein Ertrag von 343 Mio € aus dem Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen erzielt worden war. Nach Normalisierung dieser Ergebnisbestandteile ergibt sich für 2002/2003 ein Vorsteuergewinn von 734 Mio €. Dies entspricht einer deutlichen Steigerung gegenüber dem Vorjahr, als ein normalisiertes Vorsteuerergebnis von 419 Mio € erzielt worden war. Der Erwerb eigener Aktien führte zu keiner Ergebnisbelastung.

Ergebnis* nach Segmenten in Mio €

	2001/2002	2002/2003
Steel	167	384
Automotive	64	188
Elevator	317	355
Technologies	112	42
Materials	72	90
Serv	52	- 58
Real Estate	80	60
Corporate	- 90	- 332
Konsolidierung	- 12	- 15
Konzern	762	714

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Steel

Steel steigerte im Berichtsjahr den Gewinn um 217 Mio € auf 384 Mio €. Davon entfielen 41 Mio € auf den Verkauf der Quarto-blech-Aktivitäten der Business Unit Stainless Steel. Die Ergebnisverbesserung ist vor allem auf die Business Unit Carbon Steel zurückzuführen.

Carbon Steel erhöhte das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr um 224 Mio € auf 229 Mio €. Ausschlaggebend hierfür waren höhere Versandmengen, ein Anstieg des durchschnittlichen Erlösniveaus

sowie die erfolgreiche Umsetzung von Maßnahmen zur Verbesserung der operativen Leistung. Die deutlichen Preiserhöhungen bei den in us-Dollar gehandelten Rohstoffen wie Erz und Koks wurden durch den gesunkenen us-Dollar-Kurs überkompensiert. Kostensteigerungen, insbesondere bei den Energiekosten, konnten durch effizienzsteigernde Maßnahmen ausgeglichen werden. Der Bereich Bauelemente erwirtschaftete in Folge der anhaltend schwierigen Marktlage im Bausektor und der durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen einen deutlichen Verlust. Der Bereich Weißblech steigerte auf Grund des erfolgreichen Export-Geschäftes den Gewinn deutlich und leistete insgesamt einen wesentlichen Ergebnisbeitrag. Erhebliche Gewinnsteigerungen erzielten auch Tailored Blanks- und Stahl-Service-Aktivitäten. Der Bereich Mittelband konnte nach einem Verlust im Vorjahr wieder ein deutlich positives Ergebnis erreichen.

Die Business Unit Stainless Steel verbesserte ihr Ergebnis gegenüber dem Vorjahr um 51 Mio € auf 192 Mio €. Hierin ist ein Gewinn aus dem Verkauf der Quarto-blech-Aktivitäten von 41 Mio € enthalten. Der Markt für rostfreie Flachprodukte in Europa war in den ersten acht Monaten des Geschäftsjahres durch ein hohes Mengenaufkommen und ein gutes Preisniveau gekennzeichnet. Verbunden mit dem niedrigen us-Dollar-Kurs erhöhte sich ab dem 3. Quartal der Importdruck auf die europäischen Erzeuger AST und Nirosta zunehmend und es kam dort zum Ende des Geschäftsjahres zu Produktionsrücknahmen. Trotzdem konnte das Vorjahresergebnis um 10 Mio € auf normalisierter Basis gesteigert werden. Bei der italienischen AST lag der Gewinn auf Grund des schlechten Ergebnisses im letzten Geschäftsjahresquartal unter dem Vorjahreswert. Auch die eingeleiteten Verbesserungsmaßnahmen konnten die marktbedingten Ergebnisrückgänge bei AST nicht ausgleichen. Die deutsche Nirosta steigerte hingegen den Gewinn insgesamt deutlich. Sowohl die weitere Verbesserung der Kundenbindung sowie die betriebliche Performancesteigerung haben hierzu beigetragen. Beim mexikanischen Kaltwalzwerk Mexinox ging der Gewinn erheblich zurück. Ursache hierfür waren die schwache Nachfrage in der Nafta-Region sowie Preisrückgänge im us-Markt, die durch den schwachen us-Dollar noch verstärkt wurden. Auch in China wurde die Ergebnissituation durch ein unbefriedigendes Preisniveau auf dem chinesischen Absatzmarkt bestimmt. Trotz einer guten technischen Performance fielen daher bei den chinesischen Kaltwalzaktivitäten Verluste an. Ausschlaggebend für den starken Gewinnrückgang bei den Nickelbasislegierungen waren die schwierige Situation in der Luft- und

Raumfahrtindustrie, die aktuelle Schwäche im Elektronik- und Anlagenbaugeschäft sowie Aufwendungen für die Stilllegung des Münzgeschäftes.

Special Materials weist einen Verlust von 29 Mio € aus. Im Vorjahr wurde ein Gewinn von 27 Mio € erzielt. Bei den Erzeugern von Edelstahl-Langprodukten ist die Verlustsituation auf einen höheren Anteil von Produkten mit geringen Margen und Kostensteigerungen bei Schrott und Strom zurückzuführen. Ergebnisbelastend wirkten ferner auch Aufwendungen für die eingeleiteten Restrukturierungen in Höhe von 17 Mio €. Beim Elektrobund beeinflusste das stark rückläufige Preisniveau – verbunden mit Verschiebungen im Produktprogramm – das Ergebnis negativ. Verlusterhöhend wirkten sich auch hier die eingeleiteten Umstrukturierungsprogramme aus, die zu Restrukturierungsaufwendungen von 3 Mio € führten. Berkenhoff konnte einen verbesserten Gewinn erzielen.

Automotive

ThyssenKrupp Automotive erzielte mit 188 Mio € ein um 124 Mio € höheres Ergebnis als im Vorjahr. Das Vorjahresergebnis enthielt Gewinne aus der Veräußerung der Beteiligung an Sinterstahl sowie Gewinne aus der Veräußerung verschiedener Gussaktivitäten in einer Gesamthöhe von 33 Mio €, so dass nach Normalisierung dieser Effekte ein um 157 Mio € höheres Ergebnis erwirtschaftet wurde. Im Berichtsjahr fielen Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 21 Mio € an, nachdem im Vorjahr 149 Mio € - im Wesentlichen für die Schließung des Werkes Philadelphia - zu verkraften waren. Belastend wirkten im abgelaufenen Geschäftsjahr erhöhte Aufwendungen für Altersversorgung und Gesundheitsfürsorge in den USA, die Stärkung des Euros gegenüber allen wichtigen Währungen und ein anhaltender Preis- und Kostendruck.

Die Business Unit Chassis steigerte den Vorjahresgewinn nochmals deutlich. Dies ist u.a. auf die Verbesserung des operativen Ergebnisses des Werks in Kitchener, Kanada, und auf umfangreiche Rationalisierungs- und Effizienzsteigerungsprogramme in allen Bereichen zurückzuführen. Demgegenüber waren die Ergebnisse der US-Gießereien sowie einiger europäischer Umformwerke für Achszusammenbauten in Folge gesunkener Nachfrage deutlich rückläufig.

Das Ergebnis der Business Unit Body ist im Jahresvergleich u.a. wegen geringerer Umstrukturierungsaufwendungen deutlich besser ausgefallen. Nach einem Verlust im Vorjahr wurde im Berichtsjahr ein kleiner Gewinn erzielt. Die gestiegenen Personalaufwendungen auf Grund von Altersversorgungs- und Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen in den USA konnten überwiegend durch Kostensenkungsmaßnahmen kompensiert werden. Die neu erworbene französische Gesell-

schaft Sofedit wurde ab dem 01. Juli 2003 konsolidiert und erzielte im 4. Quartal einen Gewinn.

Auch im Geschäftsjahr 2002/2003 war die Business Unit Powertrain wieder Hauptergebnisträger von ThyssenKrupp Automotive. Der Gewinn konnte gegenüber dem Vorjahreszeitraum nochmals verbessert werden. Positiv wirkten sich u.a. Umsatzsteigerungen, Neugeschäfte in den Bereichen Motorenkomponenten und Lenkungen sowie Produktivitätsverbesserungen aus.

Elevator

Das Segment Elevator erzielte ein Ergebnis in Höhe von 355 Mio € und lag damit um 38 Mio € über dem Vorjahreswert. Zu dieser Verbesserung trugen insbesondere die europäischen Business Units und die Business Unit Accessibility bei. Die Aktivitäten der Business Units Germany/Austria/Switzerland sowie France/Benelux waren im Berichtsjahr durch erhebliche Reorganisationsmaßnahmen gekennzeichnet. Trotz der damit verbundenen Restrukturierungsaufwendungen ist es in beiden Business Units gelungen, den Vorjahresgewinn deutlich zu steigern. In der Business Unit Spain/Portugal/Latin America konnte auf der iberischen Halbinsel speziell durch die erfolgreiche Abwicklung mehrerer Infrastrukturprojekte der Gewinn auf hohem Niveau weiter gesteigert werden. Das Geschäft der Business Unit North America/Australia behauptete sich gut in einem erheblich verschärften Wettbewerbsumfeld. In der jeweiligen Landeswährung gerechnet, erzielte die Business Unit nochmals eine deutliche Gewinnsteigerung. In Folge der niedrigeren Bewertung insbesondere des US-Dollar im Verhältnis zum Euro erreichte der Gewinn in Euro gerechnet die Höhe des Vorjahreswertes. Der Gewinn der Business Unit Other Countries war geringer als im Vorjahr. Dies war im Wesentlichen bedingt durch verschlechterte Margen in Großbritannien und Aufwendungen aus der Abwertung von Umlaufvermögen in einem osteuropäischen Land. Demgegenüber erreichten die Aktivitäten in Asien eine erhebliche Gewinnsteigerung durch die Ausweitung der Aktivitäten in China. In der Business Unit Passenger Boarding Bridges überwogen die hauptsächlich auf die Krise in der Luftfahrtindustrie zurückzuführenden Verluste der nordamerikanischen Aktivitäten die Gewinne in Europa, so dass insgesamt ein kleiner Verlust erwirtschaftet wurde. Sehr erfolgreich entwickelte sich die Business Unit Accessibility. Im Berichtsjahr zeigten sich die positiven Effekte der in den vorangegangenen Jahren durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen. Die Business Unit erzielte einen deutlichen Gewinn nach einem Verlust im Vorjahr.

Technologies

Technologies erreichte einen Gewinn von 42 Mio € nach 112 Mio € im Vorjahr. Im Vorjahresergebnis war ein Gewinn aus der Veräußerung der Berco Bautechnik in Höhe von 36 Mio € enthalten. Ohne Berücksichtigung dieses Effektes ist der normalisierte Gewinn um 34 Mio € zurückgegangen. Neben der schwachen Konjunkturentwicklung belasteten Restrukturierungskosten, Aufwendungen für die Abwicklung von Altaufträgen sowie zunehmender Preisdruck bei laufenden Aufträgen das Ergebnis des Berichtsjahres. Ferner minderten erhöhte Auftragskosten beim Transrapid Shanghai das Ergebnis. Die Verkäufe von Polymer, Henschel und Otto India aus dem Bereich Mechanical Engineering führten einzeln und insgesamt betrachtet zu keinen wesentlichen Veräußerungsergebnissen. Am 07. Oktober 2003 wurde Novoferm aus dem Bereich Mechanical Engineering verkauft.

Der Bereich Production Systems blieb auch im Berichtsjahr deutlich im Verlust. Dabei wirkten sich in der Zerspanung die anhaltend schwache Werkzeugmaschinenkonjunktur in den USA, das rückläufige Systemgeschäft in Europa sowie nachlaufende Herstellkosten für Altaufträge und hohe Restrukturierungsaufwendungen belastend auf das Ergebnis aus. Die Karosserietechnik erzielte trotz schwieriger Marktlage einen Gewinn in Vorjahreshöhe. Die Aggregatmontage kehrte nach einem Verlust im Vorjahr wieder in die Gewinnzone zurück.

Der Bereich Plant Technology, in dem die Aktivitäten des Spezial- und Großanlagenbaus zusammengefasst sind, steigerte den Gewinn des Vorjahres deutlich. Besonders der Chemieanlagenbau bei Uhde zeigte im Berichtsjahr eine kräftige Ergebnissteigerung, die durch eine gute Beschäftigungslage und positive Fremdwährungseffekte begünstigt war. Verminderte Restrukturierungskosten, positive Effekte aus Maßnahmen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit und eine gute Auftragslage führten auch beim Zementanlagenbau von Polysius zu einer deutlichen Gewinnsteigerung. Der Fördertechnik gelang es ebenfalls, den Gewinn nach weitgehender Abwicklung eines Verlustauftrages in Brasilien zu steigern. EnCoke, die im Bereich Kohletechnologie tätig ist, war im Berichtsjahr durch nachlaufende Kosten aus der Abwicklung von Altaufträgen und Restrukturierungen belastet und erwirtschaftete einen Verlust in Vorjahreshöhe.

Marine erzielte einen Gewinn in gleicher Höhe wie im Vorjahr.

Der Bereich Mechanical Engineering erwirtschaftete im Berichtsjahr einen deutlich geringeren Gewinn als im Vorjahr, das durch den Veräußerungsgewinn aus der Abgabe der Berco Bautechnik begünstigt war. Während das Geschäft mit Großwälzlägern bei Rothe Erde und die Industrietechnik mit Gewinnen auf Vorjahreshöhe abschlossen, führten höhere Auftragskosten beim Transrapid in Shanghai und der Nachfrageeinbruch bei stationären und fliegenden Turbinenteilen

verbunden mit Restrukturierungsaufwendungen zu erheblichen Ergebnisbelastungen. Auch Berco, der Hersteller von Komponenten für Baumaschinen, erwirtschaftete auf Grund der schwachen Baumaschinennachfrage und der niedrigeren Bewertung des US-Dollar gegenüber dem Euro einen deutlich geringeren Gewinn als im Vorjahr. Der Stahlbau erzielte nach erheblichen Verlusten im Vorjahr ein leicht positives Ergebnis.

Materials

Der Gewinn von Materials erhöhte sich auf 90 Mio €; das sind 18 Mio € mehr als im Vorjahr. Trotz der schwachen Marktverfassung sowie Restrukturierungsaufwendungen war der Gewinn der Business Unit Materials Services Europe etwas höher als im Vorjahr. Materials Services North America konnte in Euro gerechnet den Gewinn des Vorjahres nicht erreichen. In Landeswährung gerechnet, im Wesentlichen in US-Dollar, erzielte die Business Unit nahezu das Vorjahresergebnis. Wertberichtigungen im Trading-Geschäft wurden durch das bessere Lager- und Dienstleistungsgeschäft nahezu ausgeglichen. Die Business Unit Special Products hat ihren hohen Gewinn noch einmal deutlich verbessert und erzielte den höchsten Ergebnisbeitrag im Segment.

Serv

Nach einem Gewinn von 52 Mio € im Vorjahr weist Serv im Berichtsjahr einen Verlust von 58 Mio € aus. Davon sind alleine 61 Mio € Verlust im Rahmen der Veräußerung der Schalungs- und Gerüstaktivitäten der Hünnebeck-Gruppe und der Schalungsaktivitäten in Nordamerika angefallen. Das Vorjahresergebnis enthielt dagegen einen Veräußerungsgewinn in Höhe von 19 Mio €. Bereinigt um diese Veräußerungsergebnisse verringerte sich der normalisierte Gewinn von 33 Mio € im Vorjahr auf 3 Mio € im Berichtsjahr. Die Ende August im Zusammenhang mit der Veräußerung der Schalungs- und Gerüstaktivitäten geschlossene Business Unit Construction Services blieb bis zum Abgang der Aktivitäten im 4. Quartal auch operativ im Verlust. Der Gewinn von Industrial Services hat sich in Folge der schwachen Konjunktur und des hohen Wettbewerbsdrucks sowie der veränderten Euro-Dollar-Relation deutlich verringert. Trotzdem ist die Business Unit Hauptergebnisträger des Segments geblieben. Zwar hat sich die Ergebnislage bei Facilities Services durch Restrukturierungsmaßnahmen verbessert, die Business Unit erwirtschaftete aber wie im Vorjahr einen Verlust. Die Business Unit Information Services hat ihren Gewinn nahezu verdoppelt, insbesondere das Geschäft der IT-Dienstleistungen entwickelte sich ausgezeichnet.

Real Estate

Real Estate erreichte einen Gewinn von 60 Mio € nach 80 Mio € im Vorjahr. Hauptergebnisträger war, wie in der Vergangenheit, die Business Unit Wohnimmobilien. Während das Ergebnis aus der Bewirtschaftung der Wohnimmobilien sehr stabil ist, sind die Erträge aus dem Verkauf von Wohnimmobilien zurückgegangen. Die Business Unit Immobilien Management schloss zwar ebenfalls mit Gewinn ab, hier sind aber gegenüber dem Vorjahr insbesondere deutlich niedrigere Erträge aus dem Verkauf nicht betriebsnotwendiger Grundstücke erzielt worden.

Corporate

Corporate umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der Finanzierungs- und Landesholdinggesellschaften. Hinzu kommen die inaktiven Gesellschaften, wie insbesondere die Thyssen Stahl GmbH und die Krupp Hoesch Stahl AG. Als operative Gesellschaften sind bei Corporate Versicherungsdienste und Equity-Beteiligungen enthalten. Im Berichtsjahr ergaben sich insgesamt Aufwendungen von 332 Mio € nach 90 Mio € im Vorjahr. Die deutlich niedrigeren Aufwendungen im Vorjahr sind auf Gewinne in Höhe von 255 Mio € aus der Veräußerung der Anteile an der Ruhrgas AG und der Kone Aktien zurückzuführen. Ohne diese Veräußerungsgewinne beliefen sich die Aufwendungen im Bereich Corporate im Vorjahr auf 345 Mio €.

Von den Aufwendungen des Geschäftsjahres entfielen 88 Mio € auf die Verwaltungskosten der Konzernholding. Die Gesamtaufwendungen der Altersversorgung im Bereich Corporate betrugen 218 Mio € und betreffen ganz überwiegend Aufwendungen für ehemalige Mitarbeiter der inaktiven Gesellschaften. Das Zinsergebnis, d.h. der Saldo aus den Zinsaufwendungen und -erträgen der Konzernholding und der Finanzierungs- und Landesholdinggesellschaften, beträgt –23 Mio € nach –21 Mio € im Vorjahr. Die Aufwendungen aus Kostenübernahmen für das Segment Steel betrugen 13 Mio € nach 14 Mio € im Vorjahr.

Ertragsteuern

2002/2003 betragen die Aufwendungen für Ertragsteuern 152 Mio € nach 175 Mio € im Vorjahr. Daraus ergibt sich eine Steuerquote von 21 %. Die Steuerquote im Vorjahr betrug 23 %. Auf Grund einer Neueinschätzung der steuerlichen Risiken, die im Anschluss an den positiven Ausgang eines beim Bundesfinanzhof geführten Musterverfahrens angestellt wurde, konnte die Rückstellung für Ertragsteuerrisiken teilweise aufgelöst werden. Im Vorjahr war die Steuerquote durch die niedrige Besteuerung von Veräußerungsgewinnen sowie Veränderungen der permanenten Abweichungen zwischen Buchwerten in der Steuerbilanz und im Konzernabschluss beeinflusst.

Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen

Im Berichtsjahr wurden erstmals die neuen Vorschriften zur Bilanzierung von Verpflichtungen aus dem Abgang oder der Stilllegung von langlebigen Sachanlagen angewendet (SFAS 143, „Accounting for Asset Retirement Obligations“). Aus der Erstanwendung dieser Vorschriften resultiert ein Aufwand von insgesamt 14 Mio € vor Steuern und 6 Mio € nach Steuern. Im Vorjahr betrug der Aufwand aus der Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen 347 Mio € vor Steuern und 338 Mio € nach Steuern. Dieser Aufwand resultierte aus außerplanmäßigen Abschreibungen auf Firmenwerte, die auf Grund der Erstanwendung von SFAS 142, „Goodwill and Other Intangible Assets“, vorzunehmen waren.

Jahresüberschuss/Ergebnis je Aktie

Nach Abzug der Anteile anderer Gesellschafter am Gewinn in Höhe von 44 (i. Vj. 33) Mio € ergibt sich ein Jahresüberschuss von 512 Mio € nach 216 Mio € im Vorjahr. Zur Ermittlung des Ergebnisses pro Aktie (EPS – earnings per share) ist der Jahresüberschuss durch die Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien zu dividieren. Wenn sich die Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien im Laufe des Geschäftsjahres durch Rückkauf gemindert hat, ist durch die zeitanteilig gewichtete Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien im Geschäftsjahr zu dividieren; diese betrug 507.673.543. Hieraus ergibt sich ein EPS von 1,01 € pro Aktie. Die Vergleichszahl des Vorjahres betrug auf Basis von 514.489.044 im Umlauf befindlichen Aktien 0,42 € pro Aktie. Bereinigt man den Jahresüberschuss des Berichtsjahres um das Nach-Steuer-Ergebnis aus der Veräußerung von Aktivitäten und die Steuerminderung aus der teilweisen steuerlichen Abzugsfähigkeit der Auszahlungen für den Erwerb eigener Aktien sowie den Nach-Steuer-Effekt aus der Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen, ergibt sich ein normalisiertes EPS von 0,89 € pro Aktie. Dies entspricht einer erheblichen Steigerung gegenüber der Vergleichszahl des Vorjahres von 0,48 € pro Aktie.

Dividende

Der Hauptversammlung wird durch die Verwaltung die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,50 € je Stückaktie vorgeschlagen. Dies sind 0,10 € pro Stückaktie mehr als im Vorjahr. Aus dem Bilanzgewinn in Höhe von 257 Mio € ist ein Teilbetrag von 249 Mio € zur Ausschüttung auf die zum 30. September 2003 dividendenberechtigten 497.567.801 Aktien vorgesehen. Der darüber hinausgehende Betrag in Höhe von 8 Mio € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden. Soweit sich die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien durch Veränderung der Anzahl eigener Aktien bis zum Tag der Hauptversammlung ändern sollte, wird der Gewinnverwendungsvorschlag entsprechend angepasst. Bezogen auf den Jahresüberschuss des

ThyssenKrupp Konzerns beträgt die Ausschüttungsquote demnach – vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung – 49 % nach 95 % im Vorjahr.

Die rechtliche Basis für die Ausschüttung bildet der nach HGB ermittelte Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG in Höhe von 406 (i. Vj. 258) Mio €. Bezogen auf den Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG beträgt die Ausschüttungsquote 61 % (i. Vj. 80 %). Der nicht ausgeschüttete Teil des Jahresüberschusses der ThyssenKrupp AG in Höhe von 149 (i. Vj. 52) Mio € soll zur Stärkung der Gewinnrücklagen verwendet werden und der verbleibende Restbetrag in Höhe von 8 Mio € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

2. WERTORIENTIERTES MANAGEMENT

Die Führung und Steuerung des ThyssenKrupp Konzerns erfolgen auf Basis eines wertorientierten Managementsystems. Dabei steht die kontinuierliche und nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes durch Konzentration auf Geschäftsfelder, die bezüglich der Performance zu den besten im Weltmaßstab gehören, im Mittelpunkt. Zur Erreichung dieser Zielsetzung wird ein integriertes Controllingkonzept eingesetzt. Es erlaubt eine zielgerichtete Steuerung und Koordination der Aktivitäten aller Segmente, unterstützt die dezentrale Verantwortung und gewährleistet eine übergreifende Transparenz.

Das integrierte Controllingkonzept knüpft an der Vorstellung an, die Steigerung des Unternehmenswertes durch Maßnahmen zur Überbrückung operativer und strategischer Lücken zwischen dem Ist- und Zielzustand zu realisieren. Dies setzt das Vorhandensein von qualitativ hochwertigen strategischen und operativen Berichterstat-

tungssystemen – für Ist- und Planungsrechnungen sowie interne und externe Berichterstattung – voraus. Die Grundlage unseres Berichterstattungssystems sind die für jede Berichtseinheit nach US-GAAP ermittelten Werte.

Im ThyssenKrupp Controllingkonzept werden strategische und operative Elemente mit einer zeitnahen Berichterstattung verknüpft; begleitet durch eine regelmäßige, maßnahmenorientierte Kommunikation. Eine weitere Konkretisierung erfährt dieses Konzept durch werorientierte Steuerungsgrößen und ein aktives Portfolio-Management.

Die zentralen Steuerungsgrößen sind der Return on Capital Employed (ROCE) und der Wertbeitrag. Beide Kennzahlen reflektieren die Ertragskraft des investierten Kapitals in Form einer relativen Größe (ROCE) sowie eines absoluten Wertes (Wertbeitrag).

Der ROCE berechnet sich wie folgt:

$$\text{ROCE} = \frac{\text{Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und vor Zinsen}}{\text{Capital Employed}}$$

Der Zähler setzt sich aus dem Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter, dem Zinsergebnis und dem zuzurechnenden Zinsaufwand für Pensionsrückstellungen zusammen. Das Capital Employed kann aktivisch oder passivisch ermittelt werden. Aktivisch errechnet es sich aus dem Nettoanlagevermögen und dem Net-Working Capital. Aktive und passive latente Steuern werden in die Ermittlung nicht einbezogen, da die Kennzahlenermittlung auf einer Vorsteuerbasis erfolgt. Passivisch kann das Capital Employed aus den veröffentlichten Bilanzdaten abgeleitet werden, wobei die betreffenden Bilanzpositionen der Disposal Group Anhang-Nr. (3) entnommen werden können:

Konzern in Mio €

	01.10.2001	30.09.2002	01.10.2002	30.09.2003
Eigenkapital	8.786	8.287	8.287	7.631
+ Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	363	297	297	318
+ Pensionsrückstellungen	6.908	7.065	7.065	7.401
+ Finanzverbindlichkeiten	7.665	5.683	5.683	4.948
./. Wertpapiere/Flüssige Mittel	1.258	941	941	713
+ Passive latente Steuern	1.161	556	556	753
./. Aktive latente Steuern	1.445	1.003	1.003	1.290
Stichtagswert	22.180	19.944	19.944	19.048
Durchschnittswert	21.062		19.496	
Korrektur Firmenwertabschreibung	– 61		–	
Durchschnittswert (korrigiert)	21.001		19.496	

Dem ROCE werden die gewichteten durchschnittlichen Kosten (WACC) des eingesetzten Kapitals gegenübergestellt. Die Kapitalkosten werden dabei – wie die verwendete Ergebnisgröße – vor Ertragsteuern erfasst. Auf dieser Basis ergibt sich für den Konzern eine gewichtete Verzinsung aus Eigenkapital (14,0 %), Finanzverbindlichkeiten (6,5 %) und Pensionsrückstellungen (6,0 %) in Höhe von 9,0 %. Dieser gewichtete Kapitalkostensatz wird mittelfristig konstant gehalten, um eine möglichst hohe Kontinuität für den Zeitvergleich zu gewährleisten. Daher werden nur bei gravierenden Zinsänderungen Anpassungen vorgenommen. Die Kapitalkosten der Segmente ermitteln sich danach aus den konzerneinheitlichen Kapitalkostensätzen für Eigenkapital, Finanzverbindlichkeiten und Pensionsrückstellungen, gewichtet mit der jeweiligen Segmentkapitalstruktur. Ferner wurden die segmentspezifischen Geschäftsrisiken

berücksichtigt. Danach betragen die gewichteten und risikoadjustierten Segmentkapitalkostensätze für Steel 10,0 %, Automotive 9,5 %, Elevator 9,0 %, Technologies 10,0 %, Materials 9,0 %, Serv 9,0 % und Real Estate 7,5 %.

Der Wertbeitrag errechnet sich aus der Differenz zwischen ROCE und Kapitalkostensatz, multipliziert mit dem Capital Employed. Zusätzlicher Unternehmenswert wird nur dann geschaffen, wenn der ROCE den gewichteten Kapitalkostensatz übersteigt. Somit stellen die Kapitalkosten einen Mindestverzinsungsanspruch dar. Daneben werden individuelle Zielrentabilitäten für die einzelnen Aktivitäten vereinbart, die sich am jeweils besten Wettbewerber oder an einem branchenfremden Benchmark orientieren.

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Entwicklung der zentralen Steuerungsgrößen in den letzten beiden Geschäftsjahren.

2001/2002*

	Ergebnis vor Zinsen ** (Mio €)	Capital Employed (Mio €)	ROCE (%)	Kapitalkosten (%)	Spread (%-Punkte)	Wertbeitrag (Mio €)
Konzern	1.477	21.001	7,0	9,0	- 2,0	- 413
davon:						
Steel	359	8.976	4,0	10,0	- 6,0	- 538
Automotive	159	3.122	5,1	9,5	- 4,4	- 137
Elevator	372	1.826	20,4	9,0	11,4	208
Technologies	151	1.297	11,7	10,0	1,7	22
Materials	136	2.468	5,5	9,0	- 3,5	- 87
Serv	82	1.071	7,7	9,0	- 1,3	- 14
Real Estate	100	1.842	5,4	7,5	- 2,1	- 39

* ungeprüft

** Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und vor Zinsen (Zinsergebnis einschl. Zinsaufwand für Pensionsrückstellungen)

2002/2003*

	Ergebnis vor Zinsen ** (Mio €)	Capital Employed (Mio €)	ROCE (%)	Kapitalkosten (%)	Spread (%-Punkte)	Wertbeitrag (Mio €)	Veränderung Wertbeitrag (Mio €)
Konzern	1.341	19.496	6,9	9,0	- 2,1	- 413	0
davon:							
Steel	564	8.743	6,5	10,0	- 3,5	- 311	227
Automotive	281	2.941	9,6	9,5	0,1	2	139
Elevator	389	1.647	23,6	9,0	14,6	241	33
Technologies	49	1.165	4,2	10,0	- 5,8	- 68	- 90
Materials	147	2.256	6,5	9,0	- 2,5	- 56	31
Serv	- 28	934	- 3,0	9,0	- 12,0	- 112	- 98
Real Estate	70	1.782	4,0	7,5	- 3,5	- 63	- 24

* ungeprüft

** Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und vor Zinsen (Zinsergebnis einschl. Zinsaufwand für Pensionsrückstellungen)

Das Ergebnis vor Zinsen des ThyssenKrupp Konzerns sinkt in 2002/2003 um 136 Mio € auf 1.341 Mio €. Diese Verschlechterung wird bei der Ermittlung der Kapitalrendite aber durch den Abbau der Mittelbindung teilweise ausgeglichen. Das Capital Employed sinkt um 1.505 Mio € auf 19.496 Mio €. Der ROCE liegt in 2002/2003 bei 6,9 % nach 7,0 % im Vorjahr. Die für den Konzern relevanten Kapitalkosten von 9,0 % wurden damit unterschritten. Der sich ergebende Wertbeitrag in Höhe von –413 Mio € entspricht dem Wertbeitrag des Vorjahres.

Im Segment Steel ist das Ergebnis vor Zinsen um 205 Mio € auf 564 Mio € gestiegen. Bei einem geringfügig gesunkenen Capital Employed steigt der ROCE in 2002/2003 von 4,0 % auf 6,5 %. Trotz dieser Verbesserung werden die Kapitalkosten in Höhe von 10 % noch nicht erreicht. Der Wertbeitrag beläuft sich auf –311 Mio €, das ist eine Verbesserung um 227 Mio € gegenüber dem Vorjahr.

Auch bei Automotive steigt das Ergebnis vor Zinsen. Es liegt in 2002/2003 bei 281 Mio €, das sind 122 Mio € mehr als im Vorjahr. Bei leicht gesunkenem Capital Employed erhöht sich der ROCE von 5,1 % auf 9,6 % und liegt damit geringfügig über den Kapitalkosten von 9,5 %. Nach einem negativen Wertbeitrag im Vorjahr wird in 2002/2003 ein positiver Betrag von 2 Mio € erzielt. Dies ist eine Verbesserung um 139 Mio €.

Im Segment Elevator steigt der ROCE von 20,4 % auf 23,6 %. Dazu haben sowohl der Anstieg des Ergebnisses vor Zinsen um 17 Mio € als auch die Verminderung des Capital Employed um 179 Mio € beigetragen. Der Wertbeitrag steigt bei Kapitalkosten von 9 % um 33 Mio € auf 241 Mio €.

Das Ergebnis vor Zinsen von Technologies ist in 2002/2003 um 102 Mio € auf 49 Mio € gesunken. Verantwortlich dafür sind u.a. die schwache Konjunkturentwicklung, Restrukturierungskosten und höhere Auftragskosten beim Transrapid Shanghai. Die so herbeigeführte Verschlechterung der Rentabilität kann durch die Verminderung des Capital Employed in Höhe von 132 Mio € nur in geringem Umfang ausgeglichen werden. Der ROCE sinkt von 11,7 % auf 4,2 % und liegt damit unter den Kapitalkosten in Höhe von 10 %. Der Wertbeitrag vermindert sich von 22 Mio € im Vorjahr auf –68 Mio € in 2002/2003.

Im Segment Materials erhöht sich das Ergebnis vor Zinsen um 11 Mio €, das Capital Employed sinkt um 212 Mio €. Der ROCE steigt so in 2002/2003 von 5,5 % auf 6,5 % und liegt damit weiterhin unterhalb der Kapitalkosten in Höhe von 9 %. Dementsprechend errechnet

sich für 2002/2003 ein negativer Wertbeitrag von 56 Mio €, gegenüber dem Vorjahr ist das aber eine Verbesserung um 31 Mio €.

Das Ergebnis vor Zinsen des Segments Serv vermindert sich in 2002/2003 von 82 Mio € auf –28 Mio €. Zurückzuführen ist dies im Wesentlichen auf die Verluste aus der Veräußerung der Schalungs- und Gerüstaktivitäten. Dementsprechend sinkt der ROCE von 7,7 % auf –3,0 %. Der Wertbeitrag liegt bei –112 Mio €, das sind 98 Mio € weniger als im Vorjahr.

Im Bereich Real Estate sinkt das Ergebnis vor Zinsen insbesondere als Folge erhöhter Instandhaltungsaufwendungen und geringerer Wohnungsverkäufe von 100 Mio € auf 70 Mio €. Die damit einhergehende Senkung der Kapitalrendite kann durch die Verringerung des Capital Employed nicht aufgefangen werden. Der ROCE sinkt in 2002/2003 von 5,4 % auf 4,0 %. Der Wertbeitrag liegt bei –63 Mio €, dies ist eine Verschlechterung gegenüber dem Vorjahr von 24 Mio €.

An das Ergebnis der Analyse der Steuerungsgrößen knüpft bei ThyssenKrupp unmittelbar das Portfolio-Management an. Dabei handelt es sich um strukturelle Maßnahmen mit vorwiegend strategischem Charakter, insbesondere um die Auswahl und den Ausbau der Geschäftsfelder, mit denen die angestrebten Wertbeiträge bzw. Wertsteigerungen realisiert werden sollen bzw. den rechtzeitigen und profitablen Rückzug aus Aktivitäten, die keine ausreichende Wertbeitragssteigerung erzielen. Darüber hinaus geht es hier um die Schaffung neuer Geschäftsfelder durch günstigen Einstieg in zukunftssträchtige Märkte. Von besonderer Bedeutung aus der Gesamtkonzernsicht ist bei diesen Maßnahmen die Schaffung eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen Wert-Generierern und Cash-Providern. Damit wird eine Grundvoraussetzung geschaffen für Dividendenfähigkeit sowie nachhaltiges, profitables Wachstum in Kerngeschäftsfeldern.

3. ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung zeigt Herkunft und Verwendung der Geldströme in den Geschäftsjahren 2000/2001 bis 2002/2003. Ihr kommt damit eine zentrale Bedeutung für die Beurteilung der Finanzlage des ThyssenKrupp Konzerns zu.

Der in der Kapitalflussrechnung betrachtete Zahlungsmittelfonds entspricht der Bilanzposition „Flüssige Mittel“.

Der Cash-Flow aus Investitionstätigkeit und der Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit sind jeweils zahlungsbezogen ermittelt. Demgegenüber wird der Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit ausgehend vom Konzern-Jahresüberschuss indirekt abgeleitet. Die im Rahmen der indirekten Ermittlung berücksichtigten Veränderungen von Bilanzpositionen im Zusammenhang mit der laufenden Geschäftstätigkeit sind um Effekte aus der Währungsumrechnung und aus Konsolidierungskreisänderungen bereinigt; sie können daher nicht mit den entsprechenden Veränderungen auf Grundlage der veröffentlichten Konzernbilanz abgestimmt werden.

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich im Geschäftsjahr 2002/2003 ein Mittelzufluss in Höhe von 2,0 Mrd € nach 2,4 Mrd € im Vorjahr. Ohne Berücksichtigung der Veränderung des Net Working Capitals stieg der Cash-Flow an. Anders als im Vorjahr wurde kein zusätzlicher Mittelzufluss aus der Reduzierung des Net Working Capitals erzielt. Hierbei ist insbesondere zu berücksichtigen, dass der Umfang der Forderungsverkäufe deutlich um 0,3 Mrd € zurückgeführt wurde.

Der Cash-Flow aus Investitionstätigkeit erhöhte sich im Berichtsjahr um 0,6 Mrd € auf –1,2 Mrd €. Ursache hierfür sind die um 0,8 Mrd € auf 0,4 Mrd € verminderten Einnahmen aus Desinvestitionen; gegenläufig wirkten die um 0,2 Mrd € auf 1,6 Mrd € reduzierten Investitionsausgaben. Die Einnahmen aus Desinvestitionen im Vorjahr waren insbesondere durch die Veräußerung der Ruhrgas-Anteile (0,5 Mrd €), die Abgabe der Kone Aktien (0,1 Mrd €) sowie durch den Verkauf der Car-Carrier-Aktivitäten (0,1 Mrd €) beeinflusst. Im Berichtsjahr wurden Mittelzuflüsse aus dem Verkauf der Polymer-Aktivitäten im Segment Technologies sowie der Schalungs- und Gerüstbau-Aktivitäten im Segment Serv in Höhe von nur 0,1 Mrd € erzielt. Aus weiteren Portfoliobereinigungen (0,1 Mrd €, 2001/2002: 0,2 Mrd €) sowie aus Verkäufen von Sachanlagen und Immateriellen Vermögensgegenständen (0,2 Mrd €, 2001/2002: 0,3 Mio €) flossen insgesamt weitere 0,3 Mrd € (2001/2002: 0,5 Mrd €) zu.

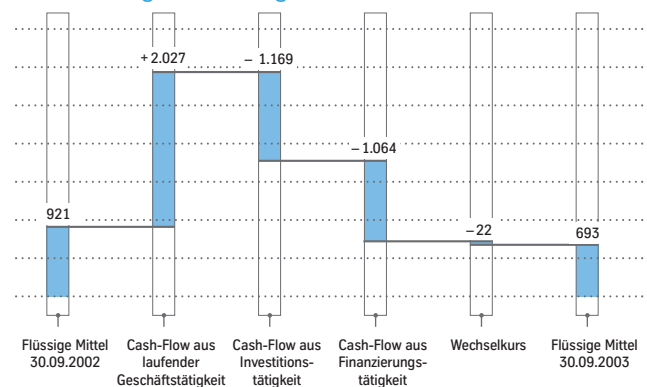
Auch im Berichtsjahr deckte der Cash-Flow aus operativer Tätigkeit die Nettoinvestitionen in Höhe von 1,2 Mrd € wiederum vollständig ab. Der überschüssige Betrag (Free Cash-Flow) in Höhe von 0,8 Mrd € (2001/2002: 1,9 Mrd. €) wurde zur Zahlung von Dividenden (0,2 Mrd €), den Erwerb eigener Anteile (0,4 Mrd €) von der IFIC Holding AG, Düssel-

dorf, sowie in Höhe von 0,2 Mrd € für die Rückführung der Netto-Finanzverbindlichkeiten verwendet.

Die im Bereich Finanzierungstätigkeit für das Berichtsjahr ausgewiesenen Sonstigen Finanzierungsvorgänge enthalten in Höhe von 2 Mio € Auszahlungen, die aus Konzerntagesgeldbeziehungen zu nicht konsolidierten Beteiligungen resultieren (Vorjahr: 25 Mio € Auszahlungen). Darüber hinaus sind hier Einzahlungen in Höhe von 26 Mio € aus kurzfristigen Finanzforderungen ausgewiesen (2001/2002: 24 Mio € Auszahlungen).

Die Veränderung der Flüssigen Mittel ist in Höhe von –22 Mio € (2001/2002: –44 Mio €) durch Wechselkurseffekte beeinflusst, die insbesondere auf den im Geschäftsjahr 2002/2003 nochmals gesunkenen us-Dollar-Kurs zurückzuführen sind.

Veränderung der Flüssigen Mittel in Mio €



Die Innenfinanzierungskraft, definiert als Quotient von Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit und Cash-Flow aus Investitionstätigkeit, hat sich auf 1,7 (2001/2002: 4,5) vermindert, im Wesentlichen als Folge der geringeren Desinvestitionen und der höheren Mittelbindung im Net Working Capital. Der dynamische Verschuldungsgrad, der angibt, in welchem Zeitraum die Netto-Finanzverbindlichkeiten durch den Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit getilgt werden können, beträgt rund 2 Jahre (2001/2002: 2 Jahre).

4. DARSTELLUNG ZUR BILANZSTRUKTUR

Die Bilanzsumme und wesentliche Bilanzposten, insbesondere Anlagevermögen, Eigenkapital und Netto-Finanzverbindlichkeiten sind gegenüber dem 30. September 2002 deutlich zurückgegangen. Einen wesentlichen Anteil hieran hatten die veränderten Wechselkursrelationen, vor allem das Verhältnis des us-Dollar zum Euro, das sich von 0,98 us\$/€ zum 30. September 2002 auf 1,17 us\$/€ zum 30. September 2003 verschlechterte. Bezogen auf die Bilanzsumme entfielen von dem Rückgang um 1.019 Mio € allein 752 Mio € auf den Kurseffekt. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen blieben nahezu unverändert, die aktiven und passiven latenten Steuern erhöhten sich.

Das Anlagevermögen verminderte sich um 711 Mio € oder 4,4 % auf 15.544 Mio €. Berücksichtigt man die negativen Kursdifferenzen in Höhe von 621 Mio €, so verminderte sich das Anlagevermögen kursbereinigt nur um 90 Mio € und blieb damit nahezu konstant. Die Zugänge lagen mit 1.617 Mio € um 68 Mio € über den Abschreibungen in Höhe von 1.549 Mio €. Dem standen Abgänge in Höhe von 378 Mio € gegenüber. Veränderungen des Konsolidierungskreises, d.h. Unternehmenszukaufe und -verkäufe, führten im Saldo zu einem Zuwachs in Höhe von 220 Mio € beim Anlagevermögen. Wesentliche Einzeltvorgänge waren hier der Erwerb des französischen Automobilzulieferers Sofedit, der Aufzugsgesellschaft Tepper und der Restanteile an Galmed, die zu einem Zuwachs von zusammengerechnet 232 Mio € führten, während der Verkauf der Business Unit Polymer im Segment Technologies und die Veräußerung der Schalungs- und Gerüstaktivitäten im Segment Serv eine Minderung von zusammen 148 Mio € bewirkten.

Die Vorräte reduzierten sich um 233 Mio € auf 5.768 Mio €.

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003	Veränderung
Steel	2.546	2.685	139
Automotive	509	609	100
Elevator	246	249	3
Technologies	1.282	1.035	- 247
Materials	1.098	1.008	- 90
Serv	199	105	- 94
Real Estate	121	77	- 44
Insgesamt	6.001	5.768	- 233

Der Anstieg im Segment Steel resultierte im Wesentlichen aus der Erstkonsolidierung von Galmed und dem Erwerb des Edelstahl-Geschäftes der italienischen TAD-Gruppe. Bei Automotive war der Zuwachs vor allem auf den Erwerb von Sofedit zurückzuführen. Bei Technologies wirkten sich neben der Abgabe von Aktivitäten vor allem Projektabrechnungen im Schiffs- und Anlagenbau aus. Bei Materials verringerten sich die Vorratsbestände kursbedingt und durch Maßnahmen zur Senkung der Mittelbindung, während bei Serv der Rückgang im Wesentlichen auf den Verkauf der Schalungs- und Gerüstaktivitäten zurückzuführen ist.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind am 30. September 2003 um 9 Mio € höher als am 30. September 2002 und somit praktisch auf Vorjahreshöhe. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass der Bestand an verkauften Forderungen zum 30. September 2003 um 340 Mio € unter dem Vergleichswert zum Vorjahresende lag. Im Segment Automotive wirkte sich der Erwerb der Sofedit mit 118 Mio € erhöhend aus. Gegenläufig wirkten Wechselkurseffekte sowie die Abgabe von Aktivitäten in den Segmenten Technologies und Serv.

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003	Veränderung
Steel	1.201	1.226	25
Automotive	812	905	93
Elevator	719	697	- 22
Technologies	880	902	22
Materials	1.197	1.181	- 16
Serv	485	389	- 96
Real Estate	25	25	0
Corporate/Konsolidierung	34	37	3
Insgesamt	5.353	5.362	9

Aktive und passive latente Steuern erhöhten sich um 287 Mio € bzw. 197 Mio €. Diese Erhöhungen resultierten im Wesentlichen aus weggefallenen Saldierungsmöglichkeiten als Folge einer geänderten Fristigkeitsstruktur der aktiven und passiven latenten Steuern.

Das Eigenkapital verminderte sich um 656 Mio € auf 7.631 Mio €. Wesentliche Faktoren waren hier der Rückgang der kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen aus Währungskursdiffe-

renzen um 229 Mio € und aus der Pensionsbewertung um 345 Mio €. Die Minderung des Eigenkapitals in Folge der Pensionsbewertung resultiert aus der Erhöhung der zusätzlichen Mindestverpflichtung. Eigenkapitalmindernd wirkte ferner auch der Rückkauf eigener Aktien mit einem Betrag von 406 Mio €.

Die Rückstellungen für Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen nahmen im Berichtsjahr um 336 Mio € auf 7.401 Mio € zu. Berücksichtigt man einen Währungskurseffekt von –151 Mio €, so nahmen diese Rückstellungen um 487 Mio € zu. Dieser starke Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Absenkung des Diskontierungszinssatzes in allen relevanten Währungsräumen – Euro, USD und GBP – sowie aus der niedrigeren Bewertung des Pensionsvermögens bei den fondsgedeckten Altersversorgungsverpflichtungen in den USA und im U.K. zum Inventurstichtag 01. Juli. Beide Faktoren führten zur Bilanzierung von zusätzlichen Mindestverpflichtungen in Höhe von kursbereinigt 489 Mio €.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gingen geringfügig um 53 Mio € zurück. Einem Zuwachs bei Automotive in Folge der Erstkonsolidierung von Sofedit standen im Wesentlichen kursbedingte Rückgänge bei Steel sowie Rückgänge bei Serv wegen des Verkaufs der Schalungs- und Gerüstaktivitäten gegenüber.

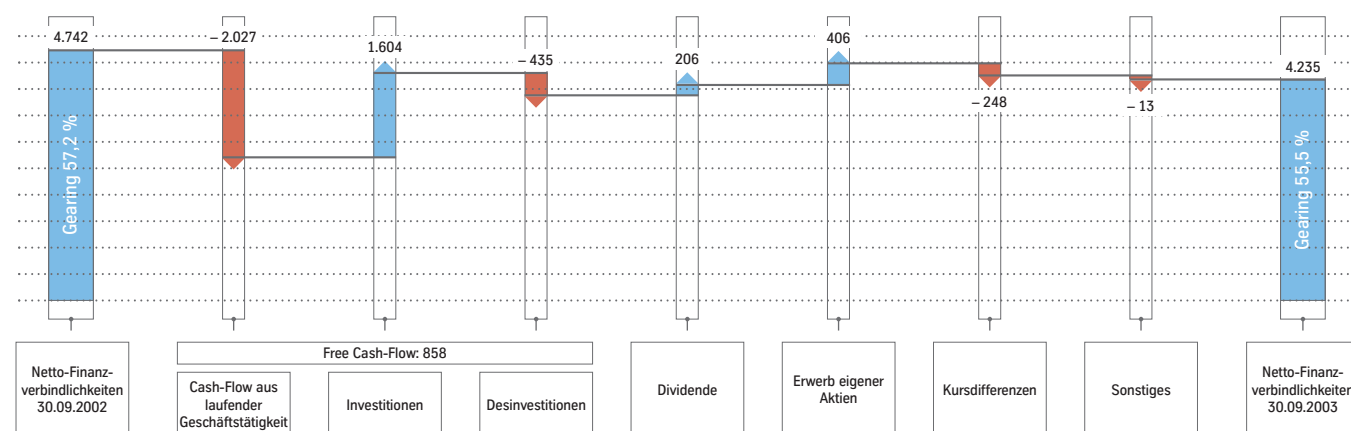
Die übrigen Rückstellungen sind um 88 Mio € geringer als am Ende des Vorjahres, nahezu ausschließlich eine Folge der veränderten Währungskursrelationen.

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003	Veränderung
Steel	1.024	969	– 55
Automotive	576	666	90
Elevator	182	203	21
Technologies	590	543	– 47
Materials	512	511	– 1
Serv	216	143	– 73
Real Estate	23	24	1
Corporate/Konsolidierung	5	16	11
Insgesamt	3.128	3.075	– 53

Die Brutto-Finanzverbindlichkeiten sanken um 735 Mio € von 5.683 Mio € am 30. September 2002 auf 4.948 Mio € am 30. September 2003. Die Netto-Finanzverbindlichkeiten, d.h. Brutto-Finanzverbindlichkeiten abzüglich der Flüssigen Mittel und Wertpapiere des Umlaufvermögens, verminderten sich um 507 Mio € von 4.742 Mio € auf 4.235 Mio €. Währungskurseffekte trugen hierzu mit –248 Mio € bei. Der Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit führte zu einer Verminderung um 2.027 Mio €, Investitionen und Desinvestitionen bewirkten im Saldo eine Erhöhung um 1.169 Mio €. Die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2001/2002 und der Rückkauf eigener Aktien führten zu einer Erhöhung um 206 Mio € bzw. 406 Mio €. Das Gearing, das ist das Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zu Eigenkapital, verbesserte sich auf 55,5 % nach 57,2 % im Vorjahr.

Netto-Finanzverbindlichkeiten in Mio €



5. ZENTRALE FINANZIERUNG

Die Finanzierung des ThyssenKrupp Konzerns erfolgt grundsätzlich zentral. Damit übernimmt die ThyssenKrupp AG die Verpflichtung, die Liquidität der Konzerngesellschaften aufrecht zu erhalten. Dies geschieht insbesondere über Mittelbereitstellungen im Rahmen des Konzernfinanzverkehrs, über die Vermittlung und Verbürgung von Krediten oder die Gewährung von Finanzierungshilfen in Form von Patronatserklärungen.

Zur Deckung des Finanzbedarfs ausländischer Konzerngesellschaften werden selektiv auch lokale Kredit- und Kapitalmärkte durch die ThyssenKrupp AG sowie deren Finanzierungsgesellschaften genutzt.

Die zentrale Finanzierung ist Basis für die Realisierung kostengünstiger Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten. Sie erlaubt ein einheitliches und – bezogen auf die höheren Volumina – gewichtigeres Auftreten an den Geld- und Kapitalmärkten. Die Verhandlungsposition gegenüber Kreditinstituten und anderen Marktteilnehmern wird somit gestärkt. Darüber hinaus wird die Möglichkeit genutzt, mit den eigenen ausländischen Finanzierungsgesellschaften an internationalen Kapitalmärkten zu agieren.

Durch konzerninternen Finanzausgleich wird eine Reduzierung des Fremdfinanzierungsvolumens sowie eine Optimierung der Geld- und Kapitalanlagen des ThyssenKrupp Konzerns mit positiven Auswirkungen auf das Zinsergebnis erreicht. Basis der Vorteile aus der konzerninternen Geldanlage- und Geldaufnahmemöglichkeit sind die im Rahmen von Cash-Management-Systemen eingesetzten Liquiditätsüberschüsse einzelner Konzerngesellschaften, die zur internen Finanzierung des Geldbedarfs anderer Konzerngesellschaften genutzt werden können. Auf Grund der Verrechnung von Lieferungen und Leistungen zwischen den Konzerngesellschaften über konzerninterne Finanzkonten werden die Umsätze auf den Bankkonten erheblich reduziert.

Zur Finanzierung werden neben Geld- und Kapitalmarktinstrumenten bilaterale Bankkredite sowie syndizierte Kreditfazilitäten eingesetzt.

Um auch zukünftig an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten präsent zu sein, werden wir auch weiterhin mögliche Finanzierungsalternativen prüfen und bei für den ThyssenKrupp Konzern günstigen Marktverhältnissen an den Markt gehen.

Rating

Emittenten-Ratings erleichtern den Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten, um diese mit größeren Finanzierungsvolumina in Anspruch nehmen zu können. ThyssenKrupp verfügt seit 2001 über Emittenten-Ratings der beiden Rating-Agenturen Moody's und Standard & Poor's (S&P). Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich die Ratings von Moody's und S&P verschlechtert. Neu hinzugekommen ist das Rating von Fitch. Die Emittenten-Ratings und deren Entwicklung sind in der folgenden Übersicht dargestellt:

	Langfrist-Rating	Kurzfrist-Rating	Ausblick
Standard & Poor's			
bis 20.02.2003	BBB	A-2	stabil
seit 21.02.2003	BB+	B	stabil
Moody's			
bis 30.07.2003	Baa1	Prime-2	negativ
seit 31.07.2003	Baa3	Prime-3	stabil
Fitch			
seit 16.05.2003	BBB-	F3	stabil

Die Herabstufung des Investment-Grade-Ratings von ThyssenKrupp im Februar 2003 durch Standard & Poor's auf den Non-Investment-Grade-Status erfolgte auf Grund eines Methodenwechsels hinsichtlich der Behandlung von Pensionsverpflichtungen. Anders als vorher werden die Pensionsverpflichtungen bei der Berechnung der Bilanzkennzahlen von S&P nunmehr wie Finanzverbindlichkeiten behandelt.

Am 31. Juli 2003 stufte Moody's seine Bewertung für ThyssenKrupp von Baa1 auf Baa3 herab und begründete diesen Schritt mit einem allgemein verschlechterten Marktumfeld.

Die Rating-Herabstufungen zeigten nur vorübergehend Auswirkungen an den Kapitalmärkten. Inzwischen werden die Anleihen von ThyssenKrupp sogar besser als vor den Herabstufungen bewertet. Ungeachtet dessen strebt ThyssenKrupp eine weitere Reduzierung der Netto-Finanzverbindlichkeiten an, mit dem Ziel, auch bei Standard & Poor's wieder den Investment-Grade-Status zu erreichen. An dem Ziel-Gearing von 60% hält ThyssenKrupp weiterhin fest.

Zinsrisikomanagement als zentrale Aufgabe

Auf Grund der internationalen Ausrichtung unserer Geschäftsaktivitäten findet die Liquiditätsbeschaffung des ThyssenKrupp Konzerns an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten in verschiedenen Währungen – überwiegend im Euro- und us-Dollar-Raum – und mit unterschiedlichen Laufzeiten statt. Die hieraus resultierenden Finanzverbindlichkeiten sind zu Teilen einem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Aufgabe unseres Zinsmanagements ist es, das aus diesen Finanzverbindlichkeiten resultierende Zinsänderungsrisiko zu minimieren. Hierzu werden regelmäßig Zinsrisikoanalysen in den für unsere Geschäftstätigkeit relevanten Währungen erstellt, die uns über Szenarioanalysen und Crash-Testings das Risikoprofil des einem Zinsänderungsrisiko ausgesetzten Kreditportfolios für den ThyssenKrupp Konzern aufzeigen. Die regelmäßige Information über die Ergebnisse der Zinsrisikoanalysen ist Bestandteil unseres Risikomanagement-Systems.

Devisenmanagement im Konzern

Die Internationalität unserer Geschäftstätigkeit bringt eine Vielzahl von Zahlungsströmen in unterschiedlichen Währungen – vor allem in us-Dollar – mit sich. Da unsere Gesellschaften aus diesen Geschäften einem hohen Währungsrisiko ausgesetzt sind, ist die Absicherung von Wechselkursrisiken wesentlicher Bestandteil unseres Risikomanagements.

Konzerneinheitliche Richtlinien bilden die Vorgabe für das zentral organisierte Devisenmanagement des ThyssenKrupp Konzerns. Grundsätzlich besteht für alle Gesellschaften des ThyssenKrupp Konzerns die Sicherungspflicht von Fremdwährungspositionen im Zeitpunkt ihrer Entstehung. Alle inländischen Gesellschaften sind bei der Absicherung von Fremdwährungspositionen aus Waren- und Leistungsgeschäften der zentralen Clearing-Stelle gegenüber andienungspflichtig. Die angedienten Positionen werden innerhalb der einzelnen Währungen nach Laufzeitgruppen zusammengefasst; die sich ergebende Gesamtposition wird täglich durch das Eingehen gegenläufiger Positionen bei Banken global als Macro-Hedge gesichert. Darüber hinaus wickelt die Clearing-Stelle für inländische Gesellschaften Micro-Sicherungen ab, die den Anforderungen des Hedge-Accounting gemäß SFAS 133 entsprechen.

Die Absicherung von Finanztransaktionen sowie von Geschäften unserer ausländischen Tochterunternehmen erfolgt in enger Abstimmung mit der Konzernleitung. Das generelle Abstimmungserfordernis mit der Konzernleitung, die Festlegung von Kurssicherungsbudgets,

die regelmäßige Überprüfung der getätigten Devisenkurssicherungen anhand von konzernweiten Erhebungen sowie eine regelmäßige Prüfung durch den Zentralbereich Internal Auditing stellen die Einhaltung der zentralen Vorgaben sicher.

6. RISIKOMANAGEMENT

Die Risikopolitik im ThyssenKrupp Konzern orientiert sich an dem Ziel, im Rahmen des wertorientierten Managements mit aktiver Portfolio-Steuerung den Unternehmenswert systematisch und kontinuierlich zu steigern und unsere mittelfristigen Finanz-Zieleckgrößen zu erreichen. Angemessene und überschaubare Risiken im Zusammenhang mit dem Aufbau und der Nutzung von Erfolgspotenzialen unserer Kernkompetenzen werden bewusst getragen. Bei allen anderen Risiken wird geprüft, ob ein Risikotransfer auf Dritte stattfinden kann. Im Übrigen gelten im Konzern Verhaltensregeln, die in Richtlinien und sonstigen Vorgaben niedergelegt sind. Maßnahmen mit spekulativem Charakter sind nicht zulässig. Unser Verhalten gegenüber Lieferanten, Kunden und der Gesellschaft ist fair und verantwortungsbewusst.

Die Aufdeckung und Optimierung von Risikopositionen sowie die Wahrnehmung von Chancen werden durch ein systematisches Risikomanagement unterstützt.

In Wahrnehmung seiner Gesamtverantwortung für das Risikomanagementsystem im Konzern hat der Vorstand der ThyssenKrupp AG durch konzernweite Vorgaben den Rahmen für ein effizientes Risikomanagement geschaffen. Die direkte Verantwortung für Früherkennung, Steuerung und Kommunikation der Risiken liegt bei dem operativen Management des Risikoeigners, die Kontrollverantwortung bei der jeweils nächst höheren Ebene.

Der Status und wesentliche Veränderungen bedeutender Risiken werden – entsprechend der mehrstufigen Konzernstruktur und mit abgestuften Schwellenwerten – im Rahmen des Risikomanagementsystems sowie in der regelmäßigen Berichterstattung bottom up kommuniziert. Dazu gehört auch, dass die Segmente den Vorstand der ThyssenKrupp AG vierzehntäglich über die aktuelle Risikolage informieren.

Den Risikotransfer auf Versicherer steuert in Abstimmung mit dem Vorstand der ThyssenKrupp AG der zentrale Dienstleister ThyssenKrupp Versicherungsdienst GmbH durch den Abschluss von Konzernversicherungsverträgen.

Die Optimierung der Konzernfinanzierung und die Begrenzung der finanzwirtschaftlichen Risiken sind zentrale Aufgaben der ThyssenKrupp AG.

Die Einhaltung des Risikomanagementsystems durch die Konzerngesellschaften und deren Risikosteuerung wurde von den Abschlussprüfern und dem Internal Auditing im In- und Ausland geprüft. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse dienen zur weiteren Verbesserung der Früherkennung und Steuerung von Risiken.

Risiken der künftigen Entwicklung

Weltwirtschaftlich bleiben die Risiken für ein nachhaltiges Wachstum erheblich. Geopolitische Entwicklungen können zu steigenden Rohstoff- und Energiepreisen führen. Damit käme es auf der Beschaffungsseite zu spürbaren Kostensteigerungen, und auf der Absatzseite wären Beeinträchtigungen der Nachfrage in wichtigen Kundenmärkten unseres Konzerns nicht auszuschließen.

Nicht unerhebliche Risiken können von der Entwicklung der Devisenmärkte ausgehen. Eine Aufwertung des Euro mindert die Absatzchancen nicht nur außerhalb des Euro-Raums. Auch innerhalb der Europäischen Währungsunion intensiviert sich der Wettbewerb durch den wechselkursbedingt steigenden Importdruck aus dem Nicht-Euro-Raum. Als Ursache für eine Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar wird das steigende Doppeldefizit der US-amerikanischen Handels- bzw. Leistungsbilanz sowie des US-Bundeshaushalts gesehen. Sollte es zu Schwierigkeiten bei der Finanzierung des US-Budgets kommen, wären steigende Zinsen nicht auszuschließen. Höhere Zinsen würden tendenziell das Wirtschaftswachstum in den USA abbremsen.

Ohne Aufschwungtendenzen in den USA, dem wichtigsten Wirtschaftspartner Europas, fehlt ein wichtiger Konjunkturanstoß für die europäische Wirtschaft. Dies würde in besonderem Maße das Wirtschaftswachstum in Deutschland belasten. Hinzu kommen für Deutschland wirtschaftspolitische Risiken: Wenn die dringend notwendigen Reformen in der Wirtschafts-, Sozial- und Steuerpolitik weiter verschoben oder verwässert werden sollten, wäre Deutschland als Industriestandort weiter geschwächt.

Branchenmäßig bilden für den europäischen Stahlmarkt steigende Importe ein spezielles Risiko, weil neue Zollkontingente Drittländern für einen bestimmten Zeitraum zollfreie Importe ermöglichen. Darüber hinaus stellt die protektionistische US-Stahlhandelspolitik ein Risikopotenzial für einen freien Stahlhandel dar. Der deutsche

und europäische Maschinenbau würde von einer schwachen Investitionsgüterkonjunktur direkt getroffen. In der deutschen Bauwirtschaft liegt ein Risiko im weiteren Ausbleiben von Nachfrageimpulsen aus den Städten und Gemeinden, nachdem sich beim Wohnungs- und Wirtschaftsbau vor allem wegen hoher Leerstände keine Erholung abzeichnet.

Mit seinen weltweiten Aktivitäten ist deshalb auch ThyssenKrupp den vorgenannten Risiken ausgesetzt.

Risiken aus Fremdwährungsgeschäften und aus Rohstoffpreisschwankungen sowie Zinsänderungsrisiken begegnet ThyssenKrupp durch den Einsatz derivativer Finanzinstrumente. Translationsrisiken werden grundsätzlich nicht abgesichert.

Aus dem Verkauf von Grundstücken, Unternehmen oder sonstigen Geschäftsaktivitäten können nachlaufende Abwicklungsrisiken entstehen. Soweit ihr Eintritt wahrscheinlich ist, wurde bilanzielle Vorsorge getroffen.

Die Gewährleistung einer sicheren Abwicklung von Geschäftsprozessen erfordert eine ständige Überprüfung und Anpassung der eingesetzten Informationstechnologien. Vor dem Hintergrund des wachsenden Bedrohungspotenzials, u.a. auf Grund der teilweise tiefen Integration von IT-gestützten Geschäftsprozessen zwischen den Konzernunternehmen sowie mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern, und den damit verbundenen Risiken werden die ergriffenen Maßnahmen zur Informationssicherheit laufend weiterentwickelt.

Zur Aufrechterhaltung der Versicherbarkeit von Großrisiken und Reduzierung der Kosten bei Schadensfällen haben wir die Maßnahmen zur vorbeugenden Schadenverhütung weiter intensiviert. Hierzu gehört auch die Erstellung und Auswertung von Schadenanalysen. Damit wird dem Risiko aus der erhöhten Selbsttragung von Risiken begegnet.

Die Schwäche der internationalen Aktienmärkte führt insbesondere bei unseren nordamerikanischen Tochtergesellschaften auf Grund der dort vorherrschenden fondsfinanzierten Pensionsverpflichtungen zu nennenswerten Mehraufwendungen. Hinzu kommen deutlich gestiegene Aufwendungen für Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen. Bei konstanten Rahmenbedingungen sind diese Ergebnisbelastungen auch in den Folgejahren zu erwarten.

Inwieweit die Steuerpläne der Bundesregierung unser Ergebnis be- oder entlasten werden, ist von der tatsächlichen rechtlichen Umsetzung abhängig.

Über schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche berichten wir unter Anhang-Nr. (26) detailliert.

Altlasten-, Bergschäden- und anderen Risiken aus dem Halten von Grundstücken wird neben vorbeugenden Maßnahmen im erforderlichen Maße durch Rückstellungen begegnet. Darüber hinaus verursachen steigende Anforderungen an Umweltschutz und Ressourcenschonung auch in anderen Bereichen erhöhte Aufwendungen. Mit modernen Anlagen werden demgegenüber Gebühren und Energiekosten eingespart. Auch mindert die zunehmende Zahl von Konzernunternehmen mit zertifizierten Umweltmanagementsystemen die Gefahr von Umweltrisiken.

Die Volatilität der Stahlpreise und die Abhängigkeit von der konjunkturellen Lage in der Automobilindustrie können erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns haben. Die breite produktmäßige und geografische Streuung des Geschäftsportfolios wirkt sich jedoch stabilisierend aus. Daher sind Risiken aus der Konzentration einzelner Konzernunternehmen bzw. Segmente auf Branchen, Kunden oder Länder aus Konzernsicht begrenzt.

Trotz einer weiteren Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wurde der geplante nachhaltige Abbau der Finanzverbindlichkeiten erfolgreich vorangetrieben.

Maßgebliche Faktoren für die Entwicklung von ThyssenKrupp und das Erkennen und erfolgreiche Management von Risiken sind die Kompetenzen und das Engagement der Führungskräfte im Konzern. Wir werden deshalb weiterhin zur Sicherung und Stärkung dieser Faktoren ThyssenKrupp als attraktiven Arbeitgeber positionieren sowie eine langfristige Konzernbindung der Führungskräfte anstreben. So gehören u.a. die Schaffung von Perspektiven, eine zielgruppenorientierte Betreuung und Beratung, die frühzeitige Identifikation und Förderung von Potenzialträgern sowie attraktive Anreizsysteme für Führungskräfte zu der konsequenten Managemententwicklung.

Das Segment Steel begegnet den Risiken aus zyklischen Stahlkonjunkturen durch Kostenoptimierung, rechtzeitige Produktionsanpassungen und Konzentration auf anspruchsvolle Marktsegmente. Um dem finanziellen Risiko durch die Erhöhung der Selbstbehalte der Versicherer entgegenzuwirken, hat das Segment Steel ein sachversicherungsbezogenes wirtschaftliches und technisches Risikocontrolling als festen Bestandteil in den Risikomanagement-Prozess integriert.

Bei der Business Unit Carbon Steel bestehen insbesondere Marktrisiken auf der Absatz- und Beschaffungsseite. Hinzu kommen Risiken aus Produktionsausfällen und erhöhten Instandsetzungsaufwendungen in Folge von Anlagenausfällen sowie Wechselkurschwankungen.

Die Business Unit mindert das Risiko begrenzter Stammmärkte durch Globalisierung der Produktion in Downstream-Aktivitäten und verstärkte Internationalisierung des Absatzes. Eingeschränkt wird die Strategie der verstärkten Internationalisierung des Absatzes durch Importrestriktionen der USA und Kanada auf Grund von Antidumping oder Strafzöllen. Der hohen Wettbewerbsintensität auf dem Markt für Qualitätsflachstahlerzeugnisse begegnet die ThyssenKrupp Stahl AG durch ihre Innovationsstrategie, die es ihr ermöglicht, Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Das Risiko steigender Rohstoffpreise kann nur begrenzt durch alternative Beschaffungsquellen reduziert werden. Vorbeugende Instandhaltung, Modernisierung und Investitionen wirken dem Risiko eines ungeplanten Stillstands der Aggregate entgegen.

Für die Business Unit Stainless Steel ergeben sich Risiken aus der Entwicklung der Märkte, insbesondere in Europa durch temporäre Überkapazitäten bei den Rostfrei-Produzenten in Verbindung mit Veränderungen der weltweiten Lieferströme durch Marktzugangsbarrieren in bedeutenden Märkten außerhalb Europas. Diesem Risiko begegnen die Gesellschaften der Business Unit durch Maßnahmen im Bereich der Vertriebs-, Kapazitäts- und Produktionssteuerung. Dem zunehmenden Wettbewerbsdruck wird darüber hinaus durch Entwicklung neuer Anwendungen für rostfreie Stähle und Nickelbasiswerkstoffe, innovative Produkte aus diesen Anwendungen sowie moderne und Kosten sparende Prozesstechnologien begegnet. Darüber hinaus arbeiten alle Gesellschaften daran, ihre Kundenbeziehungen durch ein kundennahes Serviceangebot, weitere Verbesserung der Qualität und der Lieferperformance zu stärken.

Die Risiken aus Verfügbarkeit und Preisen bei Rohstoffen, insbesondere beim Bezug von Nickel und legiertem Schrott, werden durch entsprechende Vertragsgestaltung und Sicherungsmechanismen minimiert.

Im Segment Automotive wird dem Risiko negativer Entwicklungen der Automobilnachfrage in Teilmärkten durch zunehmende globale Präsenz – vor allem auch in den Wachstumsregionen wie z.B. Asien und Lateinamerika – entgegengewirkt. Unabhängig davon ist das

Segment Automotive auf Grund der gegenwärtigen Umsatzstruktur in starkem Maße von der Entwicklung in Nordamerika abhängig. Die dortige Entwicklung war gekennzeichnet durch insgesamt rückläufige Verkaufszahlen. Marktabschwächungen sind darüber hinaus in Deutschland und Westeuropa zu verzeichnen.

Als Reaktion auf die konjunkturelle Marktentwicklung sowie zur Kompensation des zunehmenden Preisdrucks der Automobilproduzenten wurde ein segmentweites Kostensenkungsprogramm eingeleitet. Die Effekte aus diesen Maßnahmen werden durch Ergebnisverbesserungen aus den im Vorjahr eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen verstärkt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Umsatz und Ergebnis durch die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und dem brasilianischen Real belastet. Zunächst wird mit einer Fortsetzung dieser Entwicklung gerechnet.

Die strukturelle Marktentwicklung ist durch Konzentrationstendenzen auf Seiten der Kfz-Hersteller und der Wettbewerber gekennzeichnet. ThyssenKrupp Automotive begegnet diesen Tendenzen durch dynamisches internes und externes, quantitatives und qualitatives Wachstum. In diesem Zusammenhang sind unter anderem der Erwerb des französischen Zulieferers Sofedit sowie die gestufte Übernahme der Mercedes-Benz Lenkungen GmbH zu nennen.

Automotive wird seine Stellung als Systemanbieter am Markt weiter ausbauen. Durch Forschung und Entwicklung und ggf. durch Zusammenarbeit mit Partnern oder den Erwerb von Beteiligungen kompensiert Automotive mögliche Risiken des Wegfalls von bisher hergestellten Automotive-Produkten. Wesentliche Beachtung finden dabei der verstärkte Einsatz alternativer Werkstoffe und der Einsatz von Elektrik/Elektronik anstelle von Mechanik. Zugleich birgt jedoch die zunehmende Komplexität der Produkte sowie der zugrunde liegenden Fertigungsprozesse in Einzelfällen das Risiko erhöhter Anlaufkosten und Ergebnisbelastungen.

Im vergangenen Geschäftsjahr konnte das Segment Elevator die weltweite Marktposition weiter festigen. Anders als in Europa und Amerika kann derzeit in Asien ein stabiles Wachstum – insbesondere der Bautätigkeit – beobachtet werden, von dem das Segment profitiert.

Die operative Entwicklung des Neuanlagengeschäfts des Segments ist von der konjunkturellen Entwicklung des Bausektors abhängig, während sich die Produktlinien Modernisierungsgeschäft, Service und Reparatur eher konjunkturunabhängig und daher ergebnisstabilisierend verhalten. Das Servicegeschäft wird deshalb konse-

quent ausgebaut. Durch die stark dezentralisierte Ausrichtung des Segments auf über 800 Niederlassungen weltweit und den damit sehr hohen Grad an Diversifizierung werden die operativen Risiken als relativ gering eingeschätzt.

Obwohl etwa 45 % des Geschäftsvolumens in US-Dollar realisiert werden, sind die Währungsrisiken begrenzt, da auf Grund des sehr starken regionalen Bezugs der Aktivitäten Umsatz und Kosten weitestgehend währungskongruent abgerechnet werden. Die darüber hinaus verbleibenden Transaktionsrisiken werden durch konsequentes Hedging minimiert.

Im Rahmen der weiteren Geschäftsentwicklung ist auch der Zukauf von Gesellschaften ein für ThyssenKrupp Elevator relevanter Strategieteil. Die mit der Integration der Neuerwerbungen verbundenen Risiken werden durch umfangreiche „Business Integration“-Maßnahmen minimiert.

Die Bereiche von ThyssenKrupp Technologies haben wegen ihres weit gefächerten Produktprogramms eine sehr unterschiedliche Risikostruktur.

Bei Production Systems wird der Gefahr einer zu starken Abhängigkeit von nur wenigen Großkunden durch eine Neuorganisation des Vertriebs und durch die Erschließung neuer Abnehmerbereiche begegnet. Mit Flexibilisierung und der Suche nach Alternativprojekten soll auf Veränderungen während der Projektabwicklung und auf Marktrisiken reagiert werden.

Bei Plant Technology werden Kalkulationsrisiken und Risiken bei der Abwicklung langfristiger Großaufträge durch Konzentration auf beherrschte Technologien sowie durch ein intensiveres Projektmanagement und -Controlling weiter eingegrenzt.

Bei Marine regeln die zwischen Howaldtswerke Deutsche Werft AG (HDW) und den ThyssenKrupp Werften abgeschlossenen Zusammenarbeitsverträge, die noch unter Kartellvorbehalt stehen, die exklusive Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Überwasser- und Unterwasser-Marineschiffbaus. Auslastungsrisiken im Marineschiffbau wird durch Beschäftigung im Handelsschiffbau begegnet. Darüber hinaus werden Projektmanagement- und Controllingsysteme weiter ausgebaut, um Risiken bei der Auftragsabwicklung zu begrenzen.

Bei Mechanical Engineering sollen die Verschlechterung der Wechselkursrelation und der Nachfragerückgang der Baumaschinenindustrie (Berco) durch verstärkte Fakturierung in Euro, Preiserhöhungen und Kostensenkungen abgefedert werden.

Beim Transrapid wurde die Machbarkeitsstudie für die Anbindung des Flughafens München positiv abgeschlossen; derzeit wird das Planfeststellungsverfahren für diese Strecke durchgeführt. ThyssenKrupp ist am vom Bund finanzierten Weiterentwicklungsprogramm des Transrapid mit Schwerpunkt München beteiligt. Die Inbetriebnahme der Strecke Shanghai mit dem Ziel der Aufnahme des kommerziellen Betriebs Anfang 2004 läuft plangemäß, wenn auch mit dem Kunden ein das Ergebnis des Segments belastender Austausch von Kabeln wegen Schadstellen an der Ummantelung der Elektrokabel für den Linearmotor vereinbart wurde. Die Funktionsfähigkeit des Antriebs und des gesamten Systems war durch die Schadstellen zu keinem Zeitpunkt beeinträchtigt.

Auf Grund der Geschäftsstruktur betreffen das Segment Materials hauptsächlich Preis-, Vorrats- und Forderungsausfallrisiken, die allerdings nicht bestandsgefährdend sind.

Durch den Ausbau des Zentrallager-Konzeptes sowie die ständige Weiterentwicklung der Logistik-Steuerungssysteme werden die Bestände und damit auch die Auswirkungen kurzfristig eintretender Preisschwankungen weiter verringert.

Um die Abhängigkeit von der zyklischen Preisentwicklung weiter zu verringern, verstärkt ThyssenKrupp Materials sein materialpreis-unabhängiges Servicegeschäft. Zusätzlich stehen erfahrungsgemäß negativen Effekten aus Preisabschwüngen positive Auswirkungen in Preisaufschwungphasen gegenüber.

Die Risiken aus möglichen Forderungsausfällen können bei ThyssenKrupp Materials weitgehend aufgefangen werden. Neben dem Einsatz von Absicherungsinstrumenten sorgen die breite Kundenbasis und die weltweiten Geschäftsaktivitäten für eine weitgehende „Diversifikation“ in diesem Risikobereich.

Als Konsequenz der schlechten Baukonjunktur und im Zuge der weiteren Konzentration auf Industriedienstleistungen hat sich das Segment Serv vom Schalungs- und Gerüstgeschäft getrennt. Auf Grund der anhaltenden Negativentwicklung wird mit weiteren Insolvenzen bei Kunden und Lieferanten in dieser Branche gerechnet. In den bauabhängigen Bereichen der Business Unit Facilities Services wird den Marktgegebenheiten durch Kapazitätsanpassungen Rechnung getragen. Die Business Unit Information Services gehört nicht mehr zum Kerngeschäft des Segmentes und steht deshalb trotz positiver Entwicklung zur Desinvestition an.

Im Bereich Real Estate sind derzeit keine wesentlichen Risiken erkennbar, die sich aus Strukturwandel, veränderter Gesetzgebung oder anderen externen Einflüssen ergeben könnten. Bei Wohnimmobilien wird das Leerstandsrisiko insbesondere durch optimierte Kundenbetreuung begrenzt; bei Gewerbeimmobilien sowie in der Projektentwicklung allgemein werden das Projektmanagement und das Projekt-Controlling verstärkt. Darüber hinaus unterliegt das Portfolio des Segments einer ständigen Kontrolle bezüglich eines Optimierungsbedarfs.

Insgesamt kann festgestellt werden, dass die Gesellschaft im Wesentlichen Marktrisiken treffen; hierzu gehören insbesondere konjunkturelle Preis- und Mengenentwicklungen sowie die Abhängigkeit von der Entwicklung bei wichtigen Kunden bzw. Branchen. Die Prozesse der Leistungserbringung werden insgesamt gut gesteuert und sind daher weniger risikobehaftet. Die Gesamtbewertung der Risikosituation im ThyssenKrupp Konzern hat ergeben, dass die Risiken begrenzt und überschaubar sind und den Fortbestand des Unternehmens nicht gefährden. Es sind auch keine Risiken erkennbar, die zukünftig eine Bestandsgefährdung darstellen.

Der Vorstand der ThyssenKrupp AG ist verantwortlich für die Aufstellung, die Vollständigkeit und die Richtigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts sowie die sonstigen im Geschäftsbericht gegebenen Informationen. Bei der Erstellung des Konzernabschlusses wurden die us-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätze, die Generally Accepted Accounting Principles, beachtet und soweit erforderlich, sachgerechte Schätzungen vorgenommen. Der Konzernlagebericht enthält eine Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie darüber hinaus weitere Erläuterungen, die nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches zu geben sind.

Um die Zuverlässigkeit der Daten sowohl für die Erstellung des Konzernabschlusses einschließlich des Konzernlageberichts als auch für die interne Berichterstattung sicherzustellen, existiert ein wirksames internes Steuerungs- und Kontrollsystem. Dies beinhaltet konzernweit einheitliche Richtlinien für Rechnungslegung und Risikomanagement entsprechend dem KonTraG (Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich) sowie ein integriertes Controllingkonzept als Teil des wertorientierten Managements und Prüfungen durch das Internal Auditing. Der Vorstand wird damit in die Lage versetzt, wesentliche Risiken frühzeitig zu erkennen und Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin und Frankfurt am Main, ist vom Aufsichtsrat gemäß Beschluss der Hauptversammlung der ThyssenKrupp AG zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2002/2003 der ThyssenKrupp AG bestellt worden. Sie hat den nach den us-amerikanischen Vorschriften erstellten Konzernabschluss geprüft und bestätigt, dass die Bedingungen für die Inanspruchnahme der Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Recht gemäß § 292a HGB erfüllt sind. Die Wirtschaftsprüfer haben den nachfolgend dargestellten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht, der Prüfungsbericht und das Risikomanagement sind gemeinsam mit den Abschlussprüfern im Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und in der Bilanzsitzung des gesamten Aufsichtsrats eingehend erörtert worden.

Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz

Dr. A. Stefan Kirsten

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der ThyssenKrupp AG, Duisburg und Essen, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2002 bis 30. September 2003 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den Accounting Principles Generally Accepted in the United States of America (US-GAAP) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den Accounting Principles Generally Accepted in the United States of America ein den tatsächlichen Verhältnissen

entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2002 bis 30. September 2003 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2002 bis 30. September 2003 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichtes nach deutschem Recht erfüllen.

Düsseldorf, den 17. November 2003

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Reinke
Wirtschaftsprüfer



Nunnenkamp
Wirtschaftsprüfer

ThyssenKrupp AG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €

	Anhang-Nr.	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Umsatzerlöse	29	38.008	36.698	36.137
Umsatzkosten		- 30.972	- 30.222	- 29.714
Bruttoergebnis vom Umsatz		7.036	6.476	6.423
Vertriebskosten	4	- 3.102	- 2.960	- 2.857
Allgemeine Verwaltungskosten		- 2.679	- 2.526	- 2.428
Sonstige betriebliche Erträge	5	514	541	360
Sonstige betriebliche Aufwendungen	6	- 824	- 809	- 574
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften		343	41	- 53
Betriebliches Ergebnis		1.288	763	871
Finanzergebnis	7	- 412	- 1	- 157
Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen		876	762	714
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	8	- 193	- 175	- 152
Anteile anderer Gesellschafter am Gewinn/Verlust		4	- 33	- 44
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen		687	554	518
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	1, 20	- 22	- 338	- 6
Konzern-Jahresüberschuss		665	216	512
Ergebnis je Aktie	32	1,29	0,42	1,01
Angepasstes Ergebnis je Aktie (vor Firmenwertabschreibung)	9	1,76	0,42	1,01

Siehe begleitende Erläuterungen im Konzernanhang bzw. bezüglich Personalaufwand die ergänzenden Angaben und Erläuterungspflichten nach § 292a HGB

ThyssenKrupp AG

Konzern-Bilanz

Aktiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2002	30.09.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	9	3.691	3.473
Sachanlagen	9, 10	11.609	10.919
Finanzanlagen	9, 15	955	1.002
Anlagevermögen	9	16.255	15.394
Vorräte	11	6.001	5.720
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12, 14	5.353	5.301
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	13, 14	1.357	1.242
Wertpapiere	15	20	20
Flüssige Mittel		921	690
Umlaufvermögen		13.652	12.973
Latente Steuern	8	1.003	1.290
Rechnungsabgrenzungsposten	16	250	204
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	3	0	280
Summe Aktiva (davon kurzfristig 2002: 13.766 Mio €; 2003: 13.275 Mio €)		31.160	30.141

Passiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2002	30.09.2003
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		2.484	2.790
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		- 198	- 754
Eigene Anteile		0	- 406
Eigenkapital	17	8.287	7.631
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter		297	318
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	19	7.065	7.387
Übrige Rückstellungen	20	3.066	2.959
Rückstellungen (davon kurzfristig 2002: 3.180 Mio €; 2003: 2.999 Mio €)		10.131	10.346
Finanzverbindlichkeiten	21	5.683	4.944
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22	3.128	3.051
Übrige Verbindlichkeiten	23	3.013	2.917
Verbindlichkeiten (davon kurzfristig 2002: 6.610 Mio €; 2003: 6.435 Mio €)		11.824	10.912
Latente Steuern (davon kurzfristig 2002: 333 Mio €; 2003: 403 Mio €)	8	556	732
Rechnungsabgrenzungsposten (davon kurzfristig 2002: 61 Mio €; 2003: 106 Mio €)	24	65	108
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	3	0	94
Summe Passiva		31.160	30.141

Siehe begleitende Erläuterungen im Konzernanhang

ThyssenKrupp AG

Konzern-Kapitalflussrechnung

Mio €

	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Konzern-Jahresüberschuss	665	216	512
Anpassungen des Konzern-Jahresüberschusses für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:			
Latente Steueraufwendungen/Steuererträge	33	- 18	37
Gewinn/Verlust aus Anteilen anderer Gesellschafter	- 4	33	44
Abschreibungen Anlagevermögen	1.918	1.949	1.549
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	- 26	8	- 52
Ergebnis aus Anlagenabgang	- 342	- 364	59
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungkreisveränderungen:			
- Vorräte	105	520	167
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	479	365	- 93
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 420	198	132
- Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	- 58	1	29
- Übrige Rückstellungen	- 62	30	27
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	50	- 122	- 14
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 93	- 362	- 370
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	2.245	2.454	2.027
Investitionen Finanzanlagen ohne Wertpapiere des Anlagevermögens	- 116	- 236	- 314
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	20	9	15
Investitionen Wertpapiere des Anlagevermögens	- 6	- 6	- 8
Investitionen Sachanlagen	- 2.084	- 1.453	- 1.186
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 121	- 82	- 96
Desinvestitionen Finanzanlagen ohne Wertpapiere des Anlagevermögens	768	780	218
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 39	0	- 8
Desinvestitionen Wertpapiere des Anlagevermögens	35	159	9
Desinvestitionen Sachanlagen	238	277	188
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	6	6	13
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	- 1.299	- 546	- 1.169
Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen	500	500	0
Tilgung von Anleihen	- 9	- 7	- 207
Einzahlungen aus der Aufnahme von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	560	334	1.228
Tilgung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 1.217	- 2.508	- 1.428
Abnahme Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	- 72	- 88	- 32
Abnahme Akzeptverbindlichkeiten	- 21	- 20	- 14
Abnahme Wertpapiere des Umlaufvermögens	38	4	0
Auszahlungen für den Erwerb eigener Aktien	0	0	- 406
Dividende der ThyssenKrupp AG aus dem Vorjahr	- 386	- 309	- 206
Gewinnausschüttungen an Konzernfremde	- 24	- 34	- 23
Sonstige Finanzierungsvorgänge	- 3	- 49	24
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	- 634	- 2.177	- 1.064
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	- 41	- 44	- 22
Zunahme/(Abnahme) der Flüssigen Mittel	271	- 313	- 228
Flüssige Mittel am Beginn des Geschäftsjahres	963	1.234	921
Flüssige Mittel am Ende des Geschäftsjahres	1.234	921	693
(davon Flüssige Mittel der Disposal Group)	-	-	(3)

Siehe begleitende Erläuterungen im Konzernanhang

ThyssenKrupp AG

Konzern-Eigenkapitalentwicklung

Mio €, mit Ausnahme der Aktienanzahl

	Aktienanzahl im Umlauf	Gezeichnetes Kapital	
Stand am 30.09.2000	514.460.084	1.317	
Konzern-Jahresüberschuss			
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Other Comprehensive Income)			
Gesamte Eigenkapitalveränderungen (Comprehensive Income, gesamt)			
Kapitalerhöhung bei Tochtergesellschaften			
Dividendenzahlung			
Erwerb eigener Anteile	- 860.318		
Ausgabe eigener Anteile	864.118		
Stand am 30.09.2001	514.463.884	1.317	
Konzern-Jahresüberschuss			
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Other Comprehensive Income)			
Gesamte Eigenkapitalveränderungen (Comprehensive Income, gesamt)			
Dividendenzahlung			
Ausgabe eigener Anteile	4.140		
Stand am 30.09.2002	514.468.024	1.317	
Konzern-Jahresüberschuss			
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Other Comprehensive Income)			
Gesamte Eigenkapitalveränderungen (Comprehensive Income, gesamt)			
Dividendenzahlung			
Erwerb eigener Anteile	- 16.921.243		
Ausgabe eigener Anteile	210		
Stand am 30.09.2003	497.546.991	1.317	

Siehe begleitende Erläuterungen im Konzernanhang

Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung				Eigene Anteile	Eigenkapital gesamt
		Unterschiedsbetrag aus der Währungs- umrechnung	Unrealisierte Ergebnisse aus Marktbewertung Wertpapiere	Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung	Unrealisierte Ergebnisse aus derivativen Finanzinstrumenten		
4.673	2.298	485	38	- 14	0	0	8.797
	665						665
		- 230	- 7	- 34	- 30		- 301
							364
10							10
	- 386						- 386
						- 14	- 14
1						14	15
4.684	2.577	255	31	- 48	- 30	0	8.786
	216						216
		- 223	- 30	- 132	- 21		- 406
							- 190
	- 309						- 309
0							0
4.684	2.484	32	1	- 180	- 51	0	8.287
	512						512
		- 229	0	- 345	18		- 556
							- 44
	- 206						- 206
						- 406	- 406
0							0
4.684	2.790	- 197	1	- 525	- 33	- 406	7.631

GRUNDLAGEN DER DARSTELLUNG

1 Grundsätze der Rechnungslegung

Konsolidierung

Alle wesentlichen Unternehmen, an denen die ThyssenKrupp AG mittelbar bzw. unmittelbar Kontrolle ausübt, sind in den Konzernabschluss einbezogen. In den Konzernabschluss werden neben der ThyssenKrupp AG 298 (i. Vj. 330) inländische und 441 (i. Vj. 460) ausländische Unternehmen im Rahmen der Vollkonsolidierung einbezogen. Im Berichtsjahr werden 61 Unternehmen erstmals konsolidiert. Gleichzeitig verringerte sich die Anzahl der zu konsolidierenden Unternehmen um 112, wobei 78 Abgänge aus konzerninternen Verschmelzungen resultieren.

Wesentliche Beteiligungen werden nach der Equity-Methode bewertet, wenn ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann; dies ist grundsätzlich bei einem Stimmrechtsanteil zwischen 20 % und 50 % der Fall („assoziierte Unternehmen“). Alle übrigen Beteiligungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. ThyssenKrupp konsolidiert 201 (i. Vj. 246) Tochterunternehmen nicht, deren Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung ist; ihr Umsatz beträgt 0,5 % des Konzernumsatzes, ihr Ergebnis –0,9 % des Konzernergebnisses und ihr Eigenkapital 0,2 % des Konzerneigenkapitals. Sie werden in den Finanzanlagen als Anteile an verbundenen Unternehmen ausgewiesen. 57 (i. Vj. 66) Beteiligungen werden als assoziierte Unternehmen nach der Equity-Methode bewertet. Darüber hinaus werden 78 (i. Vj. 95) assoziierte Unternehmen wegen der untergeordneten Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu fortgeführten Anschaffungskosten unter den Sonstigen Beteiligungen ausgewiesen. Ihr anteiliges Ergebnis beträgt 1,6 % des Konzernergebnisses und ihr anteiliges Eigenkapital 2,0 % des Konzerneigenkapitals.

Die Kapitalkonsolidierung wird nach der Erwerbsmethode durchgeführt (sog. „purchase accounting“). Dabei werden die Anschaffungskosten der erworbenen Anteile mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden Anteil am Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt verrechnet.

Eine Differenz wird entsprechend der Beteiligungsquote den Vermögensgegenständen und Schulden des Tochterunternehmens bis zur Höhe der anteiligen Zeitwerte zugeordnet. Ein verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag wird als Firmenwert aktiviert. Gemäß SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ ist der Firmenwert nicht mehr planmäßig über die voraussichtliche Nutzungsdauer abzuschreiben, sondern stattdessen mindestens einmal jährlich (entsprechend den Vorschriften von SFAS 142) hinsichtlich des Erfordernisses einer außerplanmäßigen Abschreibung zu überprüfen.

Die nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen werden mit dem anteiligen neubewerteten Eigenkapital angesetzt. Ein Unterschiedsbetrag zu den Anschaffungskosten der Beteiligung erhöht als Firmenwert den Ansatz des Eigenkapitals. Der Firmenwert ist entsprechend den Vorschriften von APB Opinion 18 „The Equity Method of Accounting for Investments in Common Stock“ hinsichtlich des Erfordernisses einer außerplanmäßigen Abschreibung zu überprüfen. Entsprechend der Behandlung von Firmenwerten konsolidierter Tochterunternehmen sind nach SFAS 142 auch Firmenwerte at equity bewerteter Beteiligungen nicht mehr planmäßig über die voraussichtliche Nutzungsdauer abzuschreiben. Die erfolgswirksamen Veränderungen des anteiligen Eigenkapitals fließen einschließlich außerplanmäßiger Firmenwertabschreibungen in das Beteiligungsergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung ein.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Zwischenergebnisse innerhalb des Konsolidierungskreises werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Währungsumrechnung

Nominal in Fremdwährung gebundene Vermögensgegenstände und Schulden werden mit dem Kurs zum Zeitpunkt des Zugangs umgerechnet und zu jedem Stichtag an den jeweiligen Stichtagskurs angepasst; dabei entstehende Umrechnungsdifferenzen werden ergebniswirksam erfasst.

Die Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden nach dem Konzept der funktionalen Währung in die Konzernwährung Euro umgerechnet. Die Umrechnung erfolgt nach der Stichtagskursmethode, d.h. die Bilanzen werden von der funktionalen Währung in die Berichtswährung grundsätzlich mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag, die Gewinn- und Verlustrechnungen mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Unterschiede aus der Währungsumrechnung bei den Vermögensgegenständen und Schulden gegenüber der Umrechnung des Vorjahres sowie Umrechnungsdifferenzen zwischen Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz werden ergebnisneutral im Eigenkapital innerhalb der Position „Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen“ ausgewiesen.

Bei Nicht-us-Gesellschaften, die ihre Absatz- und Beschaffungsgeschäfte und ihre Finanzierung im Wesentlichen in us-Dollar abwickeln, ist die funktionale Währung nicht die Landeswährung, sondern der us-Dollar. Die Umrechnung des in Landeswährung aufgestellten Abschlusses in die funktionale Währung erfolgt in diesen Fällen nach der Zeitbezugsmethode. Danach werden grundsätzlich das Anlagevermögen einschließlich planmäßiger Abschreibungen und das Eigenkapital mit den Durchschnittskursen des jeweiligen Zugangsjahres (histo-

rische Kurse) in us-Dollar umgerechnet. Alle anderen Bilanzpositionen werden mit Stichtagskursen und alle anderen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung mit Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Die entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden ergebniswirksam in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen oder Erträgen erfasst.

Währungen

	Stichtagskurs/Basis 1 €		Jahresdurchschnittskurs/Basis 1 €		
	30.09.2002	30.09.2003	2000/2001	2001/2002	2002/2003
US-Dollar	0,98	1,17	0,89	0,92	1,08
Kanadischer Dollar	1,55	1,58	1,36	1,44	1,58
Pfund Sterling	0,63	0,70	0,62	0,62	0,68
Brasilianischer Real	3,81	3,42	1,94	2,43	3,52

Anschließend werden die us-Dollar-Abschlüsse nach der Stichtagskursmethode in die Berichtswährung umgerechnet.

Die Wechselkurse der für den ThyssenKrupp Konzern wesentlichen Währungen außerhalb der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion haben sich wie folgt verändert:

Umsatzrealisierung

Umsätze werden im Wesentlichen erzielt aus Produktlieferungen, Dienstleistungen sowie Miet- und Pachtverträgen. Diese Umsätze werden unter Abzug von Erlösschmälerungen wie Boni, Skonti oder Rabatte zu dem Zeitpunkt bilanziert, zu dem sie nach US-GAAP als entstanden anzusehen sind („realized or realizable and earned“). Dies ist im Allgemeinen der Fall, sofern ein eindeutiger Nachweis einer Vereinbarung besteht, die Lieferung erfolgt ist bzw. die Leistung erbracht wurde, der Preis fest vereinbart bzw. eindeutig bestimmbar ist sowie die tatsächliche Zahlung angemessen sichergestellt ist.

Es werden in wesentlichem Umfang (10 % des Umsatzes) Umsätze aus langfristigen Fertigungsaufträgen realisiert, die nach PoC („percentage of completion method“) bilanziert werden. Dies betrifft vor allem die Segmente Automotive, Elevator, Technologies und Serv.

Im Dezember 1999 hat die Securities and Exchange Commission (SEC) den Staff Accounting Bulletin (SAB) Nr. 101, „Revenue Recognition in Financial Statements“, herausgegeben, der die Ansichten der SEC über die Anwendung der allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätze (GAAP) auf Fragen der Realisierung von Umsätzen einschließlich der Ausweis- und Erläuterungspflichten zusammenfasst. Die Anwendung von SAB Nr. 101 mit Wirkung zum 01. Oktober 2000 führte zu einem Aufwand von 34 Mio € (21 Mio € nach Steuern) oder 0,04 € je Aktie, der in 2000/2001 als Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen wurde.

Langfristfertigung

Umsätze und Gewinne aus langfristigen Fertigungsaufträgen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad erfasst („percentage of completion method“). Als langfristig gelten Fertigungsaufträge, bei denen die Auftragsabwicklung einen Zeitraum von mindestens 12 Monaten

umfasst, gerechnet von der Inkraftsetzung des Auftrags bis zu dem Zeitpunkt, zu dem der Auftrag im Wesentlichen fertig gestellt ist. Zu Langfristaufträgen zählen auch Aufträge zur Erbringung von Generalunternehmer- oder Engineeringleistungen.

Der Fertigstellungsgrad ergibt sich aus dem Verhältnis der bis zum Ende des Geschäftsjahres bereits angefallenen Auftragskosten und den zum Ende des Geschäftsjahres aktuell geschätzten gesamten Auftragskosten („cost to cost method“). Verluste aus Langfristaufträgen werden unabhängig vom erreichten Fertigstellungsgrad sofort in voller Höhe in dem Geschäftsjahr erfasst, in dem die Verluste erkennbar werden.

Langfristaufträge, die nach PoC bewertet sind, werden je nach Höhe der angeforderten Anzahlungen in der Position „Auftragsfertigung nach PoC“ oder „Verpflichtungen aus Aufträgen in Bearbeitung“ ausgewiesen. Sie sind zu Herstellungskosten zuzüglich eines anteiligen Gewinns entsprechend des erreichten Fertigstellungsgrades bewertet.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, die nicht auftragsbezogen sind, werden sofort ergebniswirksam erfasst.

Ergebnis je Aktie

Die Kennzahl „Ergebnis je Aktie“ („basic earnings per share“) berechnet sich aus der Division des Konzern-Jahresüberschusses durch den gewichteten Durchschnitt der ausgegebenen Aktien. Neu ausgegebene oder zurückgekauft Aktien während einer Periode sind zeitanteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, zu bewerten. Für die Berichtsperiode 2002/2003 war der Rückkauf eigener Aktien zu berücksichtigen (vgl. Anhang-Nr. (17)). In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände mit begrenzter Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig über ihre Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Bei identifizierbaren selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenständen werden lediglich die direkten externen Kosten zur Erlangung dieser Vermögensgegenstände aktiviert und über deren Nutzungsdauer planmäßig linear abgeschrieben. Der Konzern überprüft seine immateriellen Vermögensgegenstände mit begrenzter Nutzungsdauer hinsichtlich des Erfordernisses einer außerplanmäßigen Abschreibung immer dann, wenn Anzeichen dafür vorliegen, dass der Buchwert eines Vermögensgegenstandes nicht mehr werthaltig ist.

Aufwendungen im Zusammenhang mit dem entgeltlichen Erwerb und der Eigenentwicklung selbst genutzter Computer-Software einschließlich der Aufwendungen, diese Software in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen, werden aktiviert und unter Verwendung der linearen Abschreibungsmethode über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 3 bis 5 Jahren planmäßig abgeschrieben.

Aufwendungen im Zusammenhang mit der Vorbereitung der Entscheidung über den Erwerb oder die Eigenentwicklung selbst genutzter Computer-Software werden sofort als Aufwand des Geschäftsjahres verrechnet.

Mit der Erstanwendung von SFAS 142 zum 01. Oktober 2001 werden Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer oder unbegrenzter Nutzungsdauer nicht mehr über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben. Stattdessen überprüft der Konzern die Werthaltigkeit dieser Firmenwerte und immateriellen Vermögensgegenstände regelmäßig einmal jährlich sowie zusätzlich unterjährig, wenn Anzeichen für einen außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf vorliegen. Aus der Erstanwendung von SFAS 142 resultiert ein außerplanmäßiger Abschreibungsbedarf auf Firmenwerte in Höhe von 347 Mio € (338 Mio € nach Steuern) oder 0,66 € je Aktie, der in 2001/2002 als Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen wurde.

Vor der Erstanwendung von SFAS 142 wurden Firmenwerte planmäßig linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Prüfung der Werthaltigkeit erfolgte durch Vergleich der Buchwerte mit den undiskontierten zukünftigen Cash-Flows. Die Höhe einer etwaigen außerplanmäßigen Firmenwertabschreibung entsprach den geschätzten zukünftigen diskontierten Cash-Flows, wobei als Diskontierungssatz die durchschnittlichen Kapitalkosten des Konzerns angesetzt wurden.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich Abschreibungen bewertet. Die Herstellungskosten für selbst erstellte Anlagen enthalten neben den Material- und Fertigungseinzelkosten auch zurechenbare Material- und Fertigungsgemeinkosten und – soweit sich die Herstellung über einen längeren Zeitraum erstreckt („qualifying asset“) – Fremdkapitalzinsen während der Bauzeit. Verwaltungskosten werden nur aktiviert, sofern ein direkter Herstellungsbezug vorliegt. Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen werden als Aufwand erfasst. Kosten für Maßnahmen, die zu einer Nutzungsdauerverlängerung oder einer Steigerung der künftigen Nutzungsmöglichkeit der Vermögensgegenstände führen, werden grundsätzlich aktiviert.

Abnutzbare Gegenstände werden planmäßig zeitanteilig linear abgeschrieben. Geringwertige Anlagegüter bis 2.500 € (5.000 € im Segment Steel) werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben. Bei Verkauf oder Verschrottung scheiden die Anlagegegenstände aus dem Anlagevermögen aus; dabei entstehende Gewinne oder Verluste werden ergebniswirksam berücksichtigt.

Für die planmäßigen Abschreibungen werden folgende Nutzungsdauern zu Grunde gelegt:

Nutzungsdauern Sachanlagen

Gebäude	10 bis 50 Jahre
Grundstückseinrichtungen, Einbauten in Gebäude	15 bis 25 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	8 bis 25 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 10 Jahre

Leasing

Leasing-Transaktionen sind entweder als „capital lease“ oder als „operating lease“ zu klassifizieren. Transaktionen, bei denen der Konzern als Leasingnehmer alle wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt und ihm folglich das wirtschaftliche Eigentum zuzurechnen ist, werden als „capital lease“ behandelt. Dementsprechend ist das Leasingobjekt einschließlich der korrespondierenden Verbindlichkeit beim Leasingnehmer zu bilanzieren. Alle übrigen Leasingvereinbarungen, bei denen der Konzern als Leasingnehmer auftritt, sind als „operating lease“ zu behandeln mit der Folge, dass die Leasingzahlungen bei Anfall aufwandswirksam werden.

Leasing-Transaktionen, bei denen der Konzern Leasinggeber ist und alle wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes auf den Vertragspartner übertragen werden, sind beim Leasinggeber als Verkaufs- oder Finanzierungsgeschäft zu bilanzieren. Alle übrigen Leasing-Transaktionen, bei denen der Konzern Leasinggeber ist, sind als „operating lease“ zu bilanzieren. In diesem Fall verbleibt der verleaste Gegenstand in der Konzernbilanz und wird abgeschrieben. Leasingzahlungen werden bei Forderungsentstehung als Ertrag erfasst.

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände mit begrenzter Nutzungsdauer und auf Sachanlagen

Immer dann, wenn Anzeichen bestehen, dass eine Wertminderung eingetreten sein könnte, erfolgt eine Überprüfung der Werthaltigkeit der planmäßig abzuschreibenden Gegenstände des Anlagevermögens. In diesem Fall wird der geschätzte zukünftige undiskontierte Cash-Flow dem Restbuchwert des Vermögensgegenstandes gegenüber gestellt. Ergibt sich, dass der Restbuchwert den Betrag der undiskontierten Cash-Flows überschreitet, wird der Zeitwert ermittelt und der Vermögensgegenstand gegebenenfalls auf diesen Wert abgeschrieben.

Eine außerplanmäßige Abschreibung ist in dem Umfang zu berücksichtigen, wie der Buchwert den entsprechenden Marktwert übersteigt.

Umlaufvermögen

Bestandteile des Umlaufvermögens sind Vorräte, Forderungen, Wertpapiere und Flüssige Mittel. Darin enthaltene Beträge mit einer voraussichtlichen Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden bei den entsprechenden Positionen im Anhang separat angegeben.

Vorräte (ohne Langfristfertigung)

Die Vorräte sind zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder zum niedrigeren Marktwert bewertet („lower of cost or market“). Im Segment Steel werden gleichartige Vorräte überwiegend nach der Lifo-Methode bewertet. In den übrigen Segmenten herrscht bei der Bewertung gleichartiger Vorräte die Durchschnittskostenmethode vor.

Die Herstellungskosten umfassen neben den Material- und Fertigungseinzelkosten auch die Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten, die durch den Produktionsprozess veranlasst sind.

Forderungen

Forderungen sind zum Nennwert abzüglich Boni, Skonti und Einzelwertberichtigungen bilanziert („net realizable value“). Einzelwertberichtigungen werden vorgenommen, wenn Forderungen uneinbringlich sind oder die Uneinbringlichkeit wahrscheinlich ist, wobei der Betrag der Wertberichtigung hinreichend genau ermittelbar sein muss. Unverzinsliche und niedrig verzinsliche Forderungen mit einer voraussichtlichen Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden abgezinst, wobei der Abgrenzungsbetrag ratierlich bis zur Fälligkeit der Forderung im Zinsertrag vereinnahmt wird.

Der Konzern verkauft ausgewählte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Wechsel sowohl auf revolvingender als auch auf einmaliger Basis an „Special Purpose Entities“ und andere Finanzinstitute. Mit Wirkung zum 01. April 2001 werden diese Transaktionen in Übereinstimmung mit den Vorschriften des Rechnungslegungsstandards SFAS 140 „Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities – a replacement of FASB Statement No. 125“ bilanziert. Sobald die Finanzaktiva verkauft sind, werden sie nicht mehr in der Konzernbilanz ausgewiesen.

Flüssige Mittel

Flüssige Mittel sind Kassenbestände, Schecks, Bundesbankguthaben und sofort verfügbare Bankguthaben, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt.

Marktgängige Wertpapiere

Die marktgängigen Wertpapiere sind jederzeit veräußerbar (sog. „available-for-sale“-Wertpapiere). Sie werden zum Bilanzstichtag mit Marktwerten bewertet. Die aus der Bewertung resultierenden unrealisierten Gewinne und Verluste werden unter Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral in der Position „Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen“ („other comprehensive income“) innerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen. Sofern bei einem marktgängigen, jederzeit veräußerbaren Wertpapier eine dauerhafte Wertminderung eintritt, führt dies zu einer ergebniswirksamen Abschreibung. Marktgängige Wertpapiere sind im Anlage- und im Umlaufvermögen enthalten.

Latente Steuern

Aktive und passive latente Steuern werden für sämtliche temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen der Steuerbilanz und der Konzernbilanz sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet („temporary-Konzept“). Dabei sind die Steuersätze anzuwenden, die nach der derzeitigen Rechtslage künftig gelten werden, wenn sich die nur vorübergehenden Differenzen wahrscheinlich wieder ausgleichen werden. Die Auswirkungen von Steuergesetzänderungen auf die aktiven und passiven latenten Steuern werden in der Periode ihres In-Kraft-Tretens ergebniswirksam berücksichtigt. Aktive latente Steuern werden nur insoweit berücksichtigt, als es wahrscheinlich ist, dass die damit zusammenhängenden Steuervorteile realisiert werden.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Accumulated other comprehensive income)

In dieser Position werden erfolgsneutrale Veränderungen des Eigenkapitals ausgewiesen, soweit sie nicht auf Kapitaltransaktionen mit Anteilseignern, wie z.B. Kapitalerhöhungen oder Ausschüttungen, beruhen. Hierzu zählen der Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung, unrealisierte Gewinne bzw. Verluste aus der Marktbewertung von Wertpapieren und derivativen Finanzinstrumenten sowie der Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Pensionsrückstellungen sowie Rückstellungen für Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen sind nach dem versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren („projected unit credit method“) bewertet. Das Planvermögen und die Verpflichtungen der Pensionspläne werden jeweils zum 01. Juli eines Kalenderjahres bewertet („early measurement“). Bei Pensionsverpflichtungen wird eine zusätzliche Mindestverpflichtung angesetzt, d.h. ein Verpflichtungsumfang, der über die in der Vergangenheit ergebniswirksam berücksichtigten Pensionsverpflichtungen hinausgeht. Soweit noch nicht realisierte Vergangenheitskosten existieren, werden diese als immaterieller Vermögensgegenstand zum Ausgleich der zusätzlichen Mindestverpflichtung aktiviert. Nicht realisierte Vergangenheitskosten bestehen auf Grund von Übergangsfehlbeträgen bei Gesellschaften des ehemaligen Thyssen-Konzerns. Wenn kein immaterieller Vermögensgegenstand anzusetzen ist oder soweit über den Betrag des immateriellen Vermögensgegenstandes hinaus zusätzliche Verpflichtungen bestehen, wird der Betrag mit dem Eigenkapital verrechnet. Nicht realisierte versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden nach den individuellen Gegebenheiten des Versorgungsplans in der Regel längstens über die restliche Dienstzeit oder die Lebenserwartung der Versorgungsberechtigten amortisiert.

Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen einschließlich Umweltschutz- und Rekultivierungsrückstellungen, die sich aus rechtlichen Ansprüchen, behördlichen Auflagen sowie Strafzahlungen ergeben oder die sich auf anderer Basis ergeben, werden zu dem Zeitpunkt gebildet, zu dem es wahrscheinlich ist, dass sie entstanden sind und ihr Betrag vernünftig schätzbar ist. Erstattungen Dritter werden getrennt von der Rückstellung aktiviert, wenn ihre Realisation wahrscheinlich ist. Die Ermittlung von Rückstellungen für drohende Verluste erfolgt zu herstellungsbezogenen Vollkosten. Die Bewertungsmethodik für Gewährleistungsrückstellungen ist von der Art der Produktion abhängig. Sofern es sich um Einzelfertigung handelt, erfolgt die Rückstellungsbildung bezogen auf das jeweilige Produkt zu herstellungsbezogenen Vollkosten, wenn es wahrscheinlich ist, dass Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden. Im Gegensatz dazu erfolgt die Rückstellungsbildung bei Serien- und Massenfertigung auf Basis prozentualer Werte vom Gesamtumsatz oder auf Grund von Durchschnittswerten aus in der Vergangenheit geltend gemachten Gewährleistungsansprüchen. Risiken aus der Produkthaftung werden, sofern möglich, durch Haftpflichtversicherungen abgedeckt. In den verbleibenden Fällen werden Rückstellungen gebildet.

Aktienorientierte Vergütung

Die Bilanzierung der Incentivepläne erfolgt nach FASB Interpretation No. 28 „Accounting for Stock Appreciation Rights and Other Variable Stock Option or Award Plans – an interpretation of APB Opinions No. 15 and 25“. Hiernach ist für die ausgegebenen Wertzuwachsrechte/ Wertrechte entsprechend dem inneren Wert am Stichtag eine zeitanteilige Rückstellung zu bilden. Gemäß SFAS 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“ erfolgt für Incentivepläne, die eine Abgeltung am Ende des Performance-Zeitraums in bar vorsehen, die Ermittlung des Aufwands während des Performance-Zeitraums ebenfalls auf Basis des inneren Wertes. Deshalb entsprechen die nach APB 25 / FIN 28 berücksichtigten Aufwendungen denen, die nach SFAS 123 anzusetzen wären, und eine Angabe von Pro-forma-Werten ist nicht erforderlich.

Finanzinstrumente

Alle im Konzern abgeschlossenen derivativen Finanzinstrumente werden nach SFAS 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ zu ihrem Marktwert am Abschlussstichtag als Vermögensgegenstand oder Rückstellung bilanziert. Die Umsetzung dieser Vorschrift führt auch zur Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten, die Teil anderer Verträge sind. Bei diesen Instrumenten handelt es sich um so genannte eingebettete Derivate. Entsprechend den Vorgaben des SFAS 133 werden die aus Marktwertänderungen resultierenden Gewinne und Verluste aller derivativen Finanzinstrumente grundsätzlich ergebniswirksam behandelt. Soweit Fremdwäh-

rungsderivate, die zur Sicherung zukünftiger Zahlungsströme aus schwebenden Geschäften oder geplanten Transaktionen abgeschlossen wurden, den Anforderungen des Standards genügen, werden die Wertänderungen dieser Derivate bis zur Realisierung des Ergebnisses aus den abgesicherten Grundgeschäften ergebnisneutral über ein Konto des Eigenkapitals (Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen - OCI) verbucht. Die in diesem Konto zurückgestellten Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebnisauswirkungen der gesicherten Transaktionen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Diejenigen Teile der Marktwertänderung des Derivates, die bezüglich des abgesicherten Risikos als ineffektiv angesehen werden, werden unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Diese Art der Rechnungslegung ist Ausfluss der im Konzern angewendeten Methode zur Messung der Effektivität des Sicherungszusammenhangs zwischen Grund- und Sicherungsgeschäft. Hierbei bleiben die auf Zeiteffekten beruhenden Marktwertänderungen von Devisenderivaten, d.h. die Differenzen zwischen Kasse- und Terminbewertung, bei der Beurteilung der Effektivität unberücksichtigt und werden daher sofort erfolgswirksam verbucht.

Die Marktwertänderung von Zinsderivaten, die der Absicherung variabel verzinslicher langfristiger Verbindlichkeiten dienen, werden, soweit sie die Anforderungen des Standards für ein Cash-Flow-Hedge-Accounting erfüllen, ebenfalls in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen erfasst. Die in diesem Konto abgegrenzten Beträge führen in der Folgezeit zu einem Ausgleich des in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Zinsaufwandes aus den zu Grunde liegenden Grundgeschäften.

Abschlussgliederung

Einzelne Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie in der Bilanz sind zusammengefasst. Sie werden im Anhang gesondert ausgewiesen. Die Vorjahresausweise wurden an den Ausweis des Berichtsjahres angepasst.

Die Gliederungen der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz entsprechen den Vorgaben der 4. und 7. EG-Richtlinie. Nach US-GAAP zusätzlich erforderliche Angaben sind im Anhang enthalten.

Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den us-amerikanischen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen (US-GAAP) erfordert teilweise die Vornahme von Schätzungen oder das Treffen von Annahmen, die die Bilanzierung der Vermögensgegenstände, Schulden und finanziellen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag sowie der Erträge und Aufwendungen in der Berichtsperiode beeinflussen. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Schätzungen abweichen.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im laufenden Geschäftsjahr erstmalig angewendete Rechnungslegungsvorschriften

Im Juni 2001 hat das FASB das Statement FAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“ herausgegeben. Dieses Statement behandelt die Bilanzierungs- und Erläuterungspflichten von Verpflichtungen, die in Verbindung mit dem Abgang oder der Stilllegung von langlebigen Sachanlagen entstehen und der damit verbundenen Aufwendungen. SFAS 143 ist zum 01. Oktober 2002 anzuwenden. Jedoch hatte der Konzern zum Ende des 1. Quartals 2002/2003 die Implementierung des neuen Standards noch nicht vollständig abgeschlossen und hat daher die im Rahmen der Erstanwendung von SFAS 143 erforderlichen Anpassungen rückwirkend in seinem Bericht zum 2. Quartal vorgenommen.

Im August 2001 hat das FASB das Statement FAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ herausgegeben, das die Bilanzierungs- und Erläuterungspflichten bei außerplanmäßiger Wertminderung („impairment“) und bei Abgang langlebiger Vermögensgegenstände behandelt. SFAS 144 übernimmt die Verpflichtung von Opinion Nr. 30 zur separaten Berichterstattung über nicht fortgeführte Aktivitäten („discontinued operations“), wobei der Gegenstand der Berichterstattung auf Unternehmensteile ausgeweitet wird („component of an entity“ statt „segment of a business“). Die Erstanwendung von SFAS 144 zum 01. Oktober 2002 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Juni 2002 hat das FASB das Statement FAS 146 „Accounting for Costs Associated with Exit or Disposal Activities“ herausgegeben. SFAS 146 verlangt, dass die mit der Aufgabe von Geschäftsaktivitäten verbundenen Kosten erst dann bilanziell berücksichtigt werden, wenn die Verbindlichkeiten tatsächlich entstanden sind, und nicht schon, wenn der Plan zur Betriebsaufgabe gefasst wird. Die Vorschriften von SFAS 146 sind auf alle Aufgabeaktivitäten anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2002 stattfinden. Die Erstanwendung von SFAS 146 hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Abschluss.

Im November 2002 hat das FASB die Interpretation Nr. 45 „Guarantor's Accounting and Disclosure Requirements for Guarantees, Including Indirect Guarantees of Indebtedness of Others“ herausgegeben. Nach dieser Interpretation hat der Garantiegeber zum Zeitpunkt der Garantiestellung eine Rückstellung in Höhe des Zeitwertes der Garantieverpflichtung zu bilanzieren. Die Ansatz- und Bewertungsvorschriften sind auf alle Garantien anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2002 herausgelegt oder modifiziert werden. Anhang-Nr. (25) stellt die vom Konzern abgegebenen Garantien bzw. Haftungsverhältnisse dar. Die Erstanwendung von FIN 45 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Dezember 2002 hat das FASB den Standard FAS 148 „Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure, an amendment of FASB Statement 123“ herausgegeben. Der Standard hat keine Auswirkungen auf die Bewertung der Management Incentivepläne von ThyssenKrupp.

Im Dezember 2002 hat die Emerging Issues Task Force (EITF) des FASB die endgültige Fassung des EITF Issue No. 00-21, „Revenue Arrangements with Multiple Deliverables“ veröffentlicht, in der geregelt wird, wann und wie Umsatzerlöse aus Vertragsverhältnissen, die die Lieferung mehrerer Einzelprodukte oder Dienstleistungen beinhalten, aufzuteilen sind. EITF Issue No. 00-21 ist auf alle Verträge anzuwenden, die in Berichtsperioden abgeschlossen werden, die nach dem 15. Juni 2003 beginnen. Die Erstanwendung von EITF Issue No. 00-21 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Januar 2003 hat das FASB die Interpretation Nr. 46 „Consolidation of Variable Interest Entities“ herausgegeben. Danach sind diejenigen Gesellschaften zu konsolidieren, bei denen der Konzern auf Grund der Größenordnung seiner wirtschaftlichen Interessen („Variable Interests“) als Hauptbegünstigter der Gesellschaft anzusehen ist. Die Interpretation ist vollumfänglich auf alle Gesellschaften anzuwenden, die nach dem 31. Januar 2003 gegründet worden sind. Die die Bilanzierung betreffenden Regelungen dieser Interpretation sind auf vor dem 31. Januar 2003 gegründete Gesellschaften („Variable Interest Entities“) des Konzerns ab dem 01. Juli 2003 anzuwenden. Anhang-Nr. (25) enthält eine Beschreibung der aktuellen Beteiligung des Konzerns an derartigen Gesellschaften („Variable Interest Entities“).

Im April 2003 hat das FASB das Statement FAS 149 „Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities“ herausgegeben. Dieses Statement ergänzt die Bilanzierungs- und Anhangangabepflichten für derivative Finanzinstrumente gemäß SFAS 133, einschließlich bestimmter in andere Verträge eingebetteter Derivate. Das Statement beeinflusst ebenfalls die Bilanzierungs- und Anhangangabepflichten für Sicherungszusammenhänge gemäß SFAS 133. Der Standard ist grundsätzlich auf alle Verträge anzuwenden, die nach dem 30. Juni 2003 abgeschlossen oder modifiziert werden. Die Erstanwendung von SFAS 149 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Mai 2003 hat das FASB das Statement FAS 150 „Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity“ herausgegeben. Dieses Statement schafft Regeln zur Klassifizierung und Bewertung bestimmter Finanzinstrumente, die sowohl Verbindlichkeits- als auch Eigenkapitalcharakter haben. Die Erstanwendung von SFAS 150 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Mai 2003 erzielte die Emerging Issues Task Force (EITF) einen Konsens bezüglich EITF Issue No. 01-8 „Determining Whether an Arrangement Contains a Lease“, welcher auf alle neu getroffenen oder modifizierten Verträge anzuwenden ist, die in nach dem 28. Mai 2003 beginnenden Quartalen abgeschlossen werden. Die Regelungen des Konsenses fordern, dass beide Parteien ein Liefer- oder Leistungsgeschäft daraufhin untersuchen müssen, ob der geschlossene Vertrag ein Leasinggeschäft nach FASB Statement No. 13 beinhaltet, wonach das Recht, einen Gegenstand des Sachanlagevermögens zu nutzen, auf den Käufer übergeht. Die Anwendung des EITF-Konsenses auf Verträge, die nach dem 01. Juli 2003 abgeschlossen worden sind, hat keinen wesentlichen Einfluss auf die aktuelle Rechnungslegung des Konzerns.

2 Wesentliche Erwerbe und Veräußerungen

In den Geschäftsjahren 2002/2003 und 2001/2002 tätigte der Konzern folgende Transaktionen:

2002/2003

Am 01. April 2003 erwarb ThyssenKrupp im Segment Elevator 100 % der Anteile der Tepper Aufzüge GmbH & Co. KG („Tepper“) mit Sitz in Münster (Deutschland) zu einem Kaufpreis von 42 Mio €. Tepper ist sowohl in der Produktion als auch im Servicegeschäft von Aufzügen tätig. ThyssenKrupp will mit dem Erwerb seine Marktposition in Deutschland weiter ausbauen. Die Konsolidierung der Gesellschaft erfolgte zum 01. April 2003.

Die nachfolgende Tabelle stellt die geschätzten Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar.

Mio €

	01.04.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	25
Firmenwert aus dem Erwerb	16
Sachanlagen	4
Umlaufvermögen	7
Latente Steuern	1
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	53
Rückstellungen	3
Verbindlichkeiten	4
Latente Steuern	4
Insgesamt erworbene Schulden	11
Erworbenes Reinvermögen	42

Die immateriellen Vermögensgegenstände betreffen nahezu ausschließlich Wartungsverträge. Sie werden planmäßig abgeschrieben und haben eine durchschnittliche Nutzungsdauer von rund 25 Jahren. Die vorläufige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 16 Mio €, der dem Segment Elevator zugeordnet wurde. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Am 01. April 2003 erwarb ThyssenKrupp im Segment Steel die restlichen 75,5 % der Anteile an der spanischen Feuerverzinkungsanlage Galmed mit Sitz in Sagunto (Spanien) zu einem Kaufpreis von 51 Mio €. Der Konzern hält damit 100 % der Anteile. ThyssenKrupp erwartet, dass durch den vollständigen Erwerb der direkte Zugang zum wachstumsintensiven spanischen Automobilmarkt geschaffen wird. Darüber hinaus ist der Erwerb ein weiterer Schritt der Strategie, das Downstream-Geschäft zu internationalisieren. Die Konsolidierung der Gesellschaft erfolgte zum 01. April 2003.

Die nachfolgende Tabelle stellt die geschätzten Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar.

Mio €

	01.04.2003
Firmenwert aus dem Erwerb	9
Sachanlagen	30
Umlaufvermögen	17
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	56
Verbindlichkeiten	2
Latente Steuern	3
Insgesamt erworbene Schulden	5
Erworbenes Reinvermögen	51

Die endgültige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 9 Mio €, der dem Segment Steel zugeordnet wurde. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Am 25. Juli 2003 erwarb ThyssenKrupp im Segment Automotive 100 % der Anteile der Sofedit S.A. („Sofedit“) mit Sitz in Versailles (Frankreich) zu einem Gesamtkaufpreis von 66 Mio €. Dieser setzte sich zusammen aus einer Kaufpreiszahlung von 14 Mio € und übernommenen Finanzverbindlichkeiten von 52 Mio €. Sofedit fertigt Automobilpressteile, Automobilzusammenbauten, Fahrwerk-, Karosserie- und Cockpit-Baugruppen in Frankreich, Brasilien, Polen und Spanien. Mit dem Erwerb wird ThyssenKrupp Automotive die führende Position in den Bereichen Body und Chassis stärken. Die Konsolidierung der Gesellschaft erfolgte zum 01. Juli 2003.

Die nachfolgende Tabelle stellt die geschätzten Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar.

Mio €

	01.07.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	6
Firmenwert aus dem Erwerb	12
Sachanlagen	112
Umlaufvermögen	112
Latente Steuern	7
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	249
Pensionsrückstellungen	5
Übrige Rückstellungen	6
Finanzverbindlichkeiten	52
Sonstige Verbindlichkeiten	171
Latente Steuern	1
Insgesamt erworbene Schulden	235
Erworbenes Reinvermögen	14

Die immateriellen Vermögensgegenstände betreffen im Wesentlichen Software. Sie werden planmäßig abgeschrieben und haben eine durchschnittliche Nutzungsdauer von rund 7 Jahren. Die vorläufige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 12 Mio €, der dem Segment Automotive zugeordnet wurde. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Am 31. August 2003 schloss ThyssenKrupp im Rahmen der Portfolioeuausrichtung den Verkauf der Schalungs- und Gerüstaktivitäten der Business Unit Construction Services im Segment Serv ab. Aus dem Verkauf erzielte ThyssenKrupp Barerlöse von 47 Mio € und erhielt Vendor Loans im Wert von 28 Mio €. Daraus resultierte ein Verlust in Höhe von 61 Mio €.

2001/2002

Am 14. November 2001 erwarb ThyssenKrupp im Segment Elevator 100 % der Südamerika-Aktivitäten von Kone Oy in Brasilien, Argentinien und Venezuela. Die Konsolidierung dieser Geschäfte erfolgte zum 01. November 2001. Die von Kone Oy erworbenen Gesellschaften sind sowohl in der Produktion als auch im Servicegeschäft von Aufzügen und Fahrtreppen tätig. Hauptgrund für den Erwerb war die Verbesserung der strategischen Position von ThyssenKrupp Elevator in den südamerikanischen Märkten, wobei insbesondere das Servicegeschäft in Brasilien deutlich verstärkt werden soll. Der Kaufpreis belief sich auf 39 Mio €.

Die nachfolgende Tabelle stellt die geschätzten Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar.

Mio €

	01.11.2001
Immaterielle Vermögensgegenstände	20
Firmenwert aus dem Erwerb	20
Sachanlagen	2
Umlaufvermögen	13
Aktive latente Steuern	3
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	58
Rückstellungen	9
Verbindlichkeiten	8
Passive latente Steuern	2
Insgesamt erworbene Schulden	19
Erworbenes Reinvermögen	39

Sämtliche immateriellen Vermögensgegenstände betreffen Wartungsverträge. Sie werden planmäßig abgeschrieben und haben eine durchschnittliche Nutzungsdauer von rund 10 Jahren. Die endgültige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 20 Mio €, der dem Segment Elevator zugeordnet wurde. Es ist davon auszugehen, dass der Firmenwert in Höhe von 4 Mio € steuerlich abzugsfähig ist.

Am 13. Dezember 2001 erwarb ThyssenKrupp im Segment Steel die restlichen 10 % der ausstehenden Stammaktien der Acciai Speciali Terni S.p.A. (AST). In der Konsolidierung wurde der Erwerb der Restanteile ebenfalls ab diesem Zeitpunkt berücksichtigt. AST ist Hersteller von Edelstahl-Flachprodukten. Nach Ausübung der im Rahmen des Kaufs der 90 % von AST erlangten Option verfügt ThyssenKrupp über 100 % der Anteile von AST. Der Kaufpreis betrug 42 Mio €.

Die nachfolgende Tabelle stellt die geschätzten Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar.

Mio €

	13.12.2001
Immaterielle Vermögensgegenstände	2
Firmenwert aus dem Erwerb	6
Sachanlagen	45
Umlaufvermögen	52
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	105
Rückstellungen	13
Verbindlichkeiten	46
Passive latente Steuern	4
Insgesamt erworbene Schulden	63
Erworbenes Reinvermögen	42

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe von 6 Mio € wurde dem Segment Steel zugeordnet. Es ist davon auszugehen, dass der Firmenwert steuerlich nicht abzugsfähig ist.

Daneben erwarb ThyssenKrupp im Geschäftsjahr 2001/2002 weitere vollkonsolidierte Gesellschaften oder Beteiligungen zu einem Gesamtbarkaufpreis von 161 Mio €, der im Wesentlichen auf folgende Erwerbe entfällt:

- 10 % an Valmet Automotive Inc. mit Sitz in Turku (Finnland), Hersteller von Prototypen und von Fahrzeugen, die in Kleinserie produziert werden (Segment Automotive). Mit diesem Erwerb ist die Option verbunden, die restlichen 90 % innerhalb der nächsten zwei Jahre zu erwerben. Bei Nichtausübung ist ThyssenKrupp verpflichtet, die 10 % an den ursprünglichen Eigentümer zu einem bereits festgelegten Preis zurückzuverkaufen.
- Xuzhou Rothe Erde Slewing Bearing Co. Ltd. mit Sitz in Xuzhou (China), Entwickler und Hersteller von Durchlaufaglern und Stahlkugeln (Segment Technologies).
- DG Immobilien Facility Management GmbH mit Sitz in Frankfurt (Deutschland), Gebäudemanager (Segment Serv).

- Restliche 10 % an der ThyssenKrupp Gerlach GmbH mit Sitz in Homburg/Saar (Deutschland), Hersteller von Kurbelwellen (Segment Automotive).

- 50 % an ANSC-TKS Galvanizing Co. Ltd. mit Sitz in Dalian (China), Hersteller von feuerverzinkten Produkten, vornehmlich für die Automobilindustrie (Segment Steel).

Gleichzeitig verkaufte ThyssenKrupp im Geschäftsjahr 2001/2002 folgende Gesellschaften oder Beteiligungen zu einem Gesamtbarverkaufspreis von 939 Mio €, der im Wesentlichen auf folgende Transaktionen entfällt:

- Verkauf der 50%-Equity-Beteiligung an der Eurawasser Gruppe (Segment Serv) an die Ondeo Services, Paris, ein Unternehmen des Suez-Konzerns. Der Verkaufspreis belief sich auf 38 Mio €, woraus ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 19 Mio € resultierte.
- Ausübung der Put-Option zum Verkauf der 50%-Equity-Beteiligung an Sinterstahl (Segment Automotive). Der Übergang der Anteile erfolgte zum 01. März 2002. Der Verkaufspreis belief sich auf 36 Mio €, woraus ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 21 Mio € resultierte.
- Verkauf und Entkonsolidierung der Krupp Berco Bautechnik GmbH (Segment Technologies). Der endgültige Verkaufspreis belief sich auf 55 Mio €, woraus ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 36 Mio € resultierte.
- Verkauf verschiedener, nicht zum Automobilgeschäft gehöriger Guss-Aktivitäten (Segment Automotive). Der Verkaufspreis belief sich auf 30 Mio € und führte zu einem Gewinn vor Steuern in Höhe von 11 Mio €.
- Verkauf von 13,48 % der Geschäftsanteile der Bergemann GmbH, die mit 34,76 % an der Ruhrgas AG beteiligt ist; der Verkauf ist von den laufenden gerichtlichen Verfahren nicht betroffen. Der Verkaufspreis belief sich auf 486 Mio €, woraus ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 191 Mio € resultierte.
- Verkauf der Car-Carrier-Aktivitäten (Corporate). Der Verkaufspreis belief sich auf 105 Mio €, woraus ein Verlust von 10 Mio € resultierte.

3 Beabsichtigte Veräußerungen („Disposal Group“)

Im Segment Technologies besteht im Rahmen der Portfoliuneuaufrichtung die Absicht, Novoferm, Systemanbieter von Stahltüren, Garagen- und Industrietoren, Zargen und Antrieben für den privaten, gewerblichen und industriellen Einsatz, aus dem Bereich Mechanical Engineering zu veräußern. Bei dieser Transaktion handelt es sich um eine „Disposal Group“ (Zur Veräußerung vorgesehenes Vermögen) im Sinne des SFAS 144. Hiernach sind die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group in der aktuellen Berichtsperiode separat in der Bilanz in den Zeilen „Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände bzw. Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ auszuweisen. Aufwendungen oder Erträge werden bis zum Zeitpunkt der Veräußerung weiterhin im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten gezeigt.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die wesentlichen Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group.

Mio €

	30.09.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	61
Sachanlagen	79
Finanzanlagen	10
Vorräte	48
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	61
Flüssige Mittel	3
Sonstiges Umlaufvermögen	18
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	280
Pensionsrückstellungen	14
Übrige Rückstellungen	19
Finanzverbindlichkeiten	4
Sonstige Verbindlichkeiten	35
Latente Steuern	21
Rechnungsabgrenzungsposten	1
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	94

Die nachfolgenden Anhangangaben sind einschließlich der vorgenannten „Zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenstände bzw. Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ dargestellt.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

4 Vertriebskosten

In den Vertriebskosten sind direkte Verkaufsfrachten und -versicherungen in Höhe von 724 (2001/2002: 675; 2000/2001: 687) Mio € enthalten.

5 Sonstige betriebliche Erträge

In den Sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus dem Abgang von Sachanlagen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände in Höhe von 45 (2001/2002: 76; 2000/2001: 70) Mio € und Versicherungsentschädigungen in Höhe von 27 (2001/2002: 115; 2000/2001: 126) Mio € enthalten.

6 Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten Aufwendungen aus dem Abgang von Sachanlagen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände in Höhe von 54 (2001/2002: 62; 2000/2001: 84) Mio €, Aufwendungen im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 104 (2001/2002: 186; 2000/2001: 21) Mio € sowie Zuführungen zu Rückstellungen (ohne Restrukturierung) in Höhe

von 14 (2001/2002: 64; 2000/2001: 43) Mio € enthalten. Ferner werden hier Aufwendungen im Zusammenhang mit nicht kundenauftragsbezogenen Forschungsaktivitäten („freie Forschung“) in Höhe von 183 (2001/2002: 191; 2000/2001: 180) Mio € ausgewiesen.

Nach Wegfall der planmäßigen Firmenwertabschreibungen zum 01. Oktober 2001 sind im aktuellen Geschäftsjahr und im Vorjahr keine Abschreibungen auf Firmenwerte in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten. Während sich im aktuellen Geschäftsjahr aus der Durchführung des Firmenwert-Impairment-Tests kein außerplanmäßiger Abschreibungsbedarf ergab, resultieren aus dem erstmaligen Firmenwert-Impairment-Test in 2001/2002 außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 347 Mio €, die nach Steuern als Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen in Höhe von 338 Mio € ausgewiesen werden.

7 Finanzergebnis

Das Beteiligungsergebnis fiel in 2002/2003 deutlich geringer als in 2001/2002 aus, da im Vorjahr 191 Mio € aus dem Verkauf der Ruhr-gas-Anteile enthalten waren.

Die Verbesserung des Zinsergebnisses ist Folge rückläufiger Finanzverbindlichkeiten (vgl. Anhang-Nr. (21)) sowie rückläufiger Zinssätze. Aus der Aktivierung von Fremdkapitalzinsen im Rahmen von

Mio €

	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Erträge auf Grund von Gewinnabführungsverträgen	1	1	1
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-3	-1	-2
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen	62	18	57
Erträge aus Sonstigen Beteiligungen	22	14	9
(davon aus verbundenen Unternehmen)	(1)	(3)	(2)
Ergebnis aus dem Abgang von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	9	233	-1
Abschreibungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	-17	-2	-6
Beteiligungsergebnis	74	263	58
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	17	7	8
(davon aus verbundenen Unternehmen)	(1)	(0)	(0)
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	102	116	111
(davon aus verbundenen Unternehmen)	(6)	(2)	(1)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-592	-407	-310
(davon an verbundene Unternehmen)	(-4)	(-2)	(-1)
Zinsergebnis	-473	-284	-191
Ergebnis aus dem Abgang von Ausleihungen und Wertpapieren	10	75	3
Abschreibungen auf Ausleihungen und Wertpapiere	-1	-30	-19
Sonstiges Finanzergebnis	-22	-25	-8
Übriges Finanzergebnis	-13	20	-24
Insgesamt	-412	-1	-157

langfristigen Baumaßnahmen resultiert eine Verringerung der Zinsaufwendungen in Höhe von 7 (2001/2002: 8; 2000/2001: 22) Mio €.

Der Rückgang des Übrigen Finanzergebnisses resultiert aus dem Wegfall des im Vorjahr im Ergebnis aus dem Abgang von Ausleihungen und Wertpapieren enthaltenen Gewinns aus dem Verkauf der Kone-Aktien in Höhe von 74 Mio €. Gegenläufig wirkte sich auch die Verbesserung des Sonstigen Finanzergebnisses in Folge höherer Erträge aus der Stichlagsbewertung der Fremdwährungsbestände in Höhe von 18 Mio € aus.

8 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Vom Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter entfallen 30 (2001/2002: 52; 2000/2001: 73) % auf Deutschland und 70 (2001/2002: 48; 2000/2001: 27) % auf das Ausland. Im Geschäftsjahr 2000/2001 wurde der Gewinn aus der Veräußerung der brasilianischen Eisenerzgrube Ferteco im Inland erfasst.

Die Ertragsteuern des Konzerns teilen sich wie folgt auf:

Mio €

	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Laufende Steuern			
Deutschland	62	27	- 23
Ausland	98	166	138
Latente Steuern			
Deutschland	- 49	- 51	- 22
Ausland	82	33	59
Insgesamt	193	175	152

Das für das abgelaufene Wirtschaftsjahr 2002/2003 anzuwendende Körperschaftsteuerrecht sieht einen gesetzlichen Steuersatz von 26,5 % (2001/2002: 25 %; 2000/2001: 40 % für thesaurierte Gewinne und 30 % für Ausschüttungen) zuzüglich des Solidaritätszuschlags von 5,5 % vor. Die durchschnittliche Gewerbesteuerbelastung

der Gesellschaften des ThyssenKrupp Konzerns beträgt 12,75 % (2001/2002: 13,04 %; 2000/2001: 10,20 %).

Der gesetzliche Körperschaftsteuersatz wurde auf Grund des Flutopfersolidaritätsgesetzes für den Veranlagungszeitraum 2003 auf 26,5 % angehoben. Ab dem Veranlagungszeitraum 2004 gilt wieder der Steuersatz von 25 % (zuzüglich des Solidaritätszuschlags von 5,5 %). Daher wurden zum 30. September 2002 diejenigen latenten Steuern inländischer Gesellschaften, deren Auflösung innerhalb eines Jahres erwartet worden war, mit einem Gesamtsteuersatz von 40,71 % (einschließlich 12,75 % Gewerbesteuerbelastung) bewertet, während bei den übrigen latenten Steuern inländischer Gesellschaften ein Gesamtsteuersatz von 39,42 % (einschließlich 13,04 % Gewerbesteuerbelastung) angesetzt wurde. Zum 30. September 2003 werden sämtliche latente Steuern inländischer Gesellschaften wieder – wie bereits zum 30. September 2001 – mit einem Gesamtsteuersatz von 39,42 % bewertet. Die Berücksichtigung des Flutopfersolidaritätsgesetzes führte im Geschäftsjahr 2002/2003 zu einem latenten Steuerertrag von 6 Mio € (2001/2002: 9 Mio € latenter Steueraufwand). Im Geschäftsjahr 2000/2001 entstand ein latenter Steuerertrag von 124 Mio € aus dem Übergang zum neuen Körperschaftsteuerrecht. Für ausländische Gesellschaften werden die jeweiligen landesspezifischen Steuersätze zu Grunde gelegt.

In nachfolgender Tabelle wird eine Überleitung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand vorgenommen. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter mit dem im Geschäftsjahr 2002/2003 gültigen inländischen Gesamtsteuersatz von 40,71 % (2001/2002: 39,42 %; 2000/2001: 52,4 %) multipliziert. Die angesprochenen Auswirkungen des Flutopfersolidaritätsgesetzes und des Übergangs zum neuen Körperschaftsteuerrecht wurden in den jeweiligen Geschäftsjahren unter der Position „Änderung des deutschen Körperschaftsteuerrechts“ berücksichtigt.

Mio €

	2000/2001	in %	2001/2002	in %	2002/2003	in %
Erwarteter Steueraufwand	459	52,4	300	39,4	291	40,7
Änderung des deutschen Körperschaftsteuerrechts	- 124	- 14,2	9	1,2	- 6	- 0,8
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	2	0,2	55	7,2	- 7	- 1,0
Besteuerung von Veräußerungsergebnissen	- 99	- 11,3	- 102	- 13,4	13	1,8
Einkommenskorrekturen	26	3,0	13	1,7	6	0,8
Steuerlich nicht abzugsfähige Abschreibungen auf Firmenwerte	76	8,7	0	0,0	0	0,0
Veränderung der Wertberichtigungen auf latente Steuern	5	0,6	70	9,2	27	3,8
Umkehr und Anpassung von Steuerpositionen	- 153	- 17,5	- 172	- 22,6	- 146	- 20,4
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen	- 18	- 2,1	- 3	- 0,4	- 20	- 2,8
Sonstiges	19	2,2	5	0,7	- 6	- 0,8
Tatsächlicher Steueraufwand	193	22,0	175	23,0	152	21,3

Zum 30. September 2003 bestehen im Konzern steuerliche Verlustvorträge von 3.181 (i. Vj. 3.125) Mio €. Hiervon sind 2.787 (i. Vj. 2.678) Mio € nach der zum 30. September 2003 bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig. Verlustvorträge in Höhe von 394 (i. Vj. 447) Mio € werden in einem Zeitraum bis zum Jahr 2023 verfallen, soweit sie nicht genutzt werden können.

Die Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern betragen 276 (i. Vj. 254) Mio € und betreffen im Wesentlichen steuerliche Verlustvorträge. Aktive latente Steuern wurden wertberichtigt, wenn hinsichtlich der Realisierbarkeit dieser Steuervorteile auf Grund der Sach- und Rechtslage sowie der verfügbaren Informationen Unsicherheiten bestehen. Zur Bestimmung dieser Wertberichtigungen wurden alle zurzeit bekannten positiven und negativen Einflussfaktoren für ein ausreichend hohes Einkommen in der Zukunft berücksichtigt. Sollte sich die dabei vorzunehmende Einschätzung in der Zukunft ändern, so wird dies Anpassungen der Wertberichtigungen erforderlich machen.

Die aktiven und passiven unsaldierten latenten Steuern verteilen sich auf folgende Bilanzpositionen:

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	25	35
Sachanlagen	465	445
Finanzanlagen	7	14
Vorräte	59	78
Übrige Aktiva	182	141
Steuerliche Verlustvorträge	1.093	1.118
Pensionsrückstellungen	678	770
Sonstige Rückstellungen	379	337
Übrige Passiva	692	729
	3.580	3.667
Wertberichtigungen	- 254	- 276
Aktive latente Steuern	3.326	3.391
Immaterielle Vermögensgegenstände	124	153
Sachanlagen	1.401	1.332
Finanzanlagen	42	43
Vorräte	537	442
Übrige Aktiva	333	485
Pensionsrückstellungen	8	2
Sonstige Rückstellungen	198	163
Übrige Passiva	236	234
Passive latente Steuern	2.879	2.854
Nettobetrag der aktiven latenten Steuern	447	537

Die aktiven und passiven saldierten latenten Steuern werden wie folgt ausgewiesen:

Mio €

	30.09.2002	davon RLZ > 1 Jahr	30.09.2003	davon RLZ > 1 Jahr
Aktive latente Steuern	1.003	909	1.290	1.130
Passive latente Steuern	556	223	753	350
Nettobetrag der aktiven latenten Steuern	447	686	537	780

Passive latente Steuern auf einbehaltene Gewinne bei ausländischen Tochterunternehmen sind nicht berechnet worden, weil diese Gewinne permanent investiert bleiben sollen. Die Ermittlung der nicht angesetzten latenten Steuern wäre mit unverhältnismäßig hohem Aufwand verbunden.

Die im Eigenkapital berücksichtigten Steuern verteilen sich folgendermaßen auf die einzelnen Bereiche:

Mio €

	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Steueraufwand laut GuV-Ausweis	193	175	152
Steuerertrag auf das "other comprehensive income"	- 55	- 119	- 147
Steuerertrag auf das Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen	- 14	- 9	- 8
Insgesamt	124	47	- 3

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ

9 Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist im Einzelnen im Anlagepiegel auf den Seiten 160–161 dargestellt.

Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

Die planmäßigen Abschreibungen auf Firmenwerte beliefen sich in 2000/2001 auf 241 Mio €. In der nachfolgenden Tabelle werden das veröffentlichte Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter sowie der veröffentlichte Konzern-Jahresüberschuss auf die entsprechend angepassten Ergebnisse übergeleitet, die jeweils vor planmäßiger Firmenwertabschreibung sind, so als ob die Vorschriften von SFAS 142 bereits in 2000/2001 zur Anwendung gekommen wären.

	Anhang-Nr.	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Gesamtbetrag in Mio €:				
Veröffentlichtes Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter		876	762	714
Rücknahme: Planmäßige Firmenwertabschreibungen*		241	0	0
Angepasstes Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	29	1.117	762	714
Gesamtbetrag in Mio €:				
Veröffentlichter Konzern-Jahresüberschuss		665	216	512
Rücknahme: Planmäßige Firmenwertabschreibungen*		241	0	0
Angepasster Konzern-Jahresüberschuss		906	216	512
Ergebnis je Aktie in €:				
Veröffentlichter Konzern-Jahresüberschuss		1,29	0,42	1,01
Planmäßige Firmenwertabschreibungen*		0,47	0,00	0,00
Angepasster Konzern-Jahresüberschuss		1,76	0,42	1,01

* einschließlich Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen

Immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Konzerns verteilen sich auf folgende Hauptgruppen:

Darüber hinaus besteht ein nicht abnutzbarer Firmenname mit einem Nettowert in Höhe von 9 (2002: 9) Mio €.

Mio €

	Bruttowerte		aufgelaufene Abschreibungen		Nettowerte	
	30.09.2002	30.09.2003	30.09.2002	30.09.2003	30.09.2002	30.09.2003
Marken und Warenzeichen	1	0	0	0	1	0
Kundenstamm und Kundenbeziehungen	23	23	15	17	8	6
Wettbewerbsverbote	1	1	1	1	0	0
Lizenzen und Konzessionen	153	138	79	82	74	56
Patente, Urheberrechte und Ähnliches	13	8	9	4	4	4
Dienstleistungsverträge	133	190	39	51	94	139
Sonstige vertragliche Positionen	10	11	5	8	5	3
Erworben Software und Website	271	316	197	220	74	96
Eigenentwickelte Software und Website	39	64	17	31	22	33
Immaterielle Vermögensgegenstände, die planmäßig abgeschrieben werden	644	751	362	414	282	337

Im Geschäftsjahr 2002/2003 belaufen sich die Abschreibungen für die vorgenannten immateriellen Vermögensgegenstände auf 90 Mio €.

Für die nächsten fünf Jahre werden folgende Abschreibungen geschätzt: 86 Mio € in 2003/2004, 87 Mio € in 2004/2005, 82 Mio € in 2005/2006, 74 Mio € in 2006/2007 und 74 Mio € in 2007/2008.

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

Mio €

	Bruttowerte				
	30.09.2002	Währungs- unterschiede	Veränderung Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Umbuchungen
Immaterielle Vermögensgegenstände					
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	653	– 27	59	85	27
Firmenwerte	4.260	– 331	64	0	0
Geleistete Anzahlungen	30	0	0	14	– 24
Immaterielle Vermögensgegenstände w/Pensionen	72	– 5	0	15	0
	5.015	– 363	123	114	3
Sachanlagen					
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	7.696	– 140	59	176	47
Technische Anlagen und Maschinen	14.199	– 329	– 13	494	356
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.542	– 71	– 159	218	9
Geleaste Sachanlagen	310	– 2	35	27	– 2
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	589	– 20	3	338	– 413
	25.336	– 562	– 75	1.253	– 3
Finanzanlagen					
Anteile an verbundenen Unternehmen	120	0	– 25	14	15
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	3	0	0	3	0
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	782	– 7	– 2	91	– 458
Sonstige Beteiligungen	105	0	– 1	11	443
Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	12	0	0	0	0
Wertpapiere des Anlagevermögens	17	– 2	0	9	0
Sonstige Ausleihungen	116	– 1	1	122	0
	1.155	– 10	– 27	250	0
Insgesamt	31.506	– 935	21	1.617	0

Bruttowerte		Abschreibungen						Nettowerte		
Abgänge	30.09.2003	30.09.2002	Währungs- unterschiede	Veränderung Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	30.09.2003	30.09.2002	30.09.2003
37	760	362	– 11	– 1	90	0	26	414	291	346
3	3.990	962	– 85	– 6	0	0	0	871	3.298	3.119
1	19	0	0	0	0	0	0	0	30	19
32	50	0	0	0	0	0	0	0	72	50
73	4.819	1.324	– 96	– 7	90	0	26	1.285	3.691	3.534
138	7.700	2.816	– 36	– 18	231	8	46	2.955	4.880	4.745
346	14.361	9.066	– 149	– 65	922	– 9	304	9.461	5.133	4.900
251	2.288	1.710	– 32	– 101	239	1	195	1.622	832	666
39	329	133	– 1	– 7	43	0	37	131	177	198
6	491	2	0	0	0	0	0	2	587	489
780	25.169	13.727	– 218	– 191	1.435	0	582	14.171	11.609	10.998
7	117	89	0	0	4	0	4	89	31	28
0	6	0	0	0	0	0	0	0	3	6
97	309	0	0	0	0	0	0	0	782	309
8	550	63	0	– 1	2	0	0	64	42	486
3	9	6	0	0	0	0	2	4	6	5
8	16	0	0	0	0	0	0	0	17	16
54	184	42	0	0	18	0	38	22	74	162
177	1.191	200	0	– 1	24	0	44	179	955	1.012
1.030	31.179	15.251	– 314	– 199	1.549	0	652	15.635	16.255	15.544

Firmenwerte

Im Geschäftsjahr 2002/2003 veränderten sich die Nettowerte der Firmenwerte (ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen) wie folgt:

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Materials	Serv	Real Estate	Corporate	Gesamt*
Stand am 30.09.2001	827	386	1.271	807	239	234	1	15	3.780
Währungsunterschiede	- 15	- 22	- 103	- 13	- 10	- 1	0	0	- 164
Veränderung Konsolidierungskreis	13	6	22	- 33	2	32	0	0	42
Umbuchungen	0	0	- 2	0	0	- 4	0	0	- 6
Außerplanmäßige Abschreibungen	0	0	0	- 266	- 15	- 66	0	0	- 347
Abgänge	0	- 2	- 3	0	0	0	- 1	- 1	- 7
Stand am 30.09.2002	825	368	1.185	495	216	195	0	14	3.298
Währungsunterschiede	- 30	- 16	- 151	- 21	- 23	- 5	0	0	- 246
Veränderung Konsolidierungskreis	12	12	33	- 9	6	14	0	2	70
Abgänge	0	0	- 2	- 1	0	0	0	0	- 3
Stand am 30.09.2003	807	364	1.065	464	199	204	0	16	3.119

* ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen

Ferner werden in der Bilanzposition „Immaterielle Vermögensgegenstände“ Geleistete Anzahlungen sowie Immaterielle Vermögensgegenstände w/Pensionen von insgesamt 69 (i. Vj. 102) Mio € ausgewiesen.

Sach- und Finanzanlagen

Die Sachanlagen enthalten auch geleaste Bauten, Technische Anlagen und Maschinen sowie andere Anlagen, bei denen dem Konzern als

Leasingnehmer das wirtschaftliche Eigentum zuzurechnen ist, da er alle wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt (sog. „capital lease“).

Mio €

	Bruttowerte		aufgelaufene Abschreibungen		Nettowerte	
	30.09.2002	30.09.2003	30.09.2002	30.09.2003	30.09.2002	30.09.2003
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	125	136	31	34	94	102
Technische Anlagen und Maschinen	59	69	26	23	33	46
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	126	124	76	74	50	50
Geleaste Sachanlagen	310	329	133	131	177	198

Im Geschäftsjahr 2002/2003 wurden außerplanmäßige Abschreibungen („impairments“) gemäß SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ in Höhe von insgesamt 20 Mio € vorgenommen. Die außerplanmäßigen Abschreibungen betreffen im Wesentlichen Sachanlagen, deren Marktwert geringer als der Buchwert ist oder solche mit beabsichtigter Stilllegung. Die Marktwerte wurden als Barwerte zukünftiger Cash-Flows oder, wenn verfügbar, mit Hilfe von externen Gutachten ermittelt. Sämtliche Vermögensgegenstände, für die eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen wurde, sind als Vermögensgegenstände, die weiterhin im Unternehmen genutzt werden sollen („held and used“) klassifiziert. Sie betreffen die Segmente Steel (2 Mio €), Automotive (3 Mio €), Technologies (8 Mio €) und Materials (4 Mio €) sowie den Bereich Real Estate (3 Mio €).

Im Geschäftsjahr 2001/2002 wurden außerplanmäßige Abschreibungen gemäß SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to Be Disposed Of“ in Höhe von insgesamt 16 (2000/2001: 38) Mio € vorgenommen. Hiervon entfallen 12 (2000/2001: 23) Mio € auf Vermögensgegenstände, die weiterhin im Konzern betrieblich genutzt werden sollen; sie betreffen Abschreibungen auf Anlagevermögen in den Segmenten Steel und Automotive. Auf Vermögensgegenstände mit beabsichtigter Stilllegung bzw. Schließung im nächsten Geschäftsjahr entfallen 4 (2000/2001: 15) Mio € außerplanmäßige Abschreibungen, die im Wesentlichen das Segment Automotive betreffen.

Bei den at equity bewerteten Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Anteilen an verbundenen Unternehmen beträgt der Unterschied der Buchwerte zum anteiligen Eigenkapital 37 (i. Vj. 108) Mio €.

Im aktuellen Berichtsjahr revidierte das Management seine Einschätzung bezüglich der Möglichkeit, einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäfts- und Finanzpolitik einer wesentlichen Beteiligung, der RAG Aktiengesellschaft, ausüben zu können, da es ThyssenKrupp nicht möglich ist, quartalsweise nach US-GAAP ermittelte Finanzinformationen zeitnah und geprüft zu erhalten. Demzufolge hat der Konzern die Anwendung der Equity-Methode zur Bilanzierung der RAG-Beteiligung aufgegeben. Ab 01. April 2003 wird die Beteiligung an der RAG AG nach der Anschaffungskostenmethode bewertet, wonach die Beteiligung mit ihrem Buchwert zum Ende des zweiten Quartals angesetzt wird. Der Effekt aus der Änderung der Einschätzung auf die laufende und die folgenden Berichtsperioden kann daher nicht bestimmt werden. Die Beteiligung ist von den Beteiligungen an assoziierten Unternehmen in die Sonstigen Beteiligungen umgegliedert worden.

Per 30. September 2002 war in den Beteiligungen an assoziierten Unternehmen die vorgenannte RAG Aktiengesellschaft mit einem Anteil von 20,6 % enthalten. Der Buchwert der RAG Aktiengesellschaft betrug 395 Mio €. Die Differenz zum anteiligen Eigenkapital in Höhe von 50 Mio € wurde als Firmenwert behandelt und bis zum 30. September 2001 planmäßig abgeschrieben.

10 Vermietete Gegenstände („operating lease“)

Der Konzern vermietet als Leasinggeber unter „operating lease“ im Wesentlichen Wohnimmobilien und gewerblich genutzte Immobilien. Die Bruttowerte dieser vermieteten Gegenstände belaufen sich auf 2.298 (i. Vj. 2.234) Mio €, die aufgelaufenen Abschreibungen auf 638 (i. Vj. 594) Mio €.

Die zukünftigen Mindestmieterträge aus unkündbaren „operating-lease“-Verträgen betragen zum 30. September 2003:

Mio €

(für die Geschäftsjahre)	
2003/2004	67
2004/2005	18
2005/2006	15
2006/2007	15
2007/2008	6
nach 2007/2008	29
Insgesamt	150

Die Angabe zu den zukünftigen Mieterträgen beinhaltet keine variablen Mietanteile („contingent rentals“). Aus solchen „contingent rentals“-Verträgen konnten variable Mieterträge von weniger als 100.000 € (2001/2002: 1 Mio €; 2000/2001: 1 Mio €) vereinnahmt werden.

11 Vorräte

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003
Rohstoffe	1.017	1.097
Hilfs- und Betriebsstoffe	416	378
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	2.211	2.060
(davon: Auftragsfertigung nach PoC)	(564)	(407)
(davon: Auftragsfertigung nach „completed contract“)	(10)	(0)
Fertige Erzeugnisse	1.973	1.858
Waren	775	826
Geleistete Anzahlungen	413	351
	6.805	6.570
abzüglich Erhaltene Anzahlungen	- 804	- 802
Insgesamt	6.001	5.768

Vorratsbestände in Höhe von 1.954 Mio € sind nach der Lifo-Methode bewertet. Der aktuelle Marktwert liegt um 33 Mio € über dem Lifo-Wert.

12 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne PoC)	5.286	5.253
Noch nicht fakturierte Forderungen aus Langfristaufträgen abzüglich Erhaltener Anzahlungen	417	446
	5.703	5.699
abzüglich Wertberichtigungen	- 350	- 337
Insgesamt	5.353	5.362

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 40 (i. Vj. 48) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

Der Konzern verkauft regelmäßig Forderungen im Rahmen von Securitisation- und anderen Programmen. Die Rechnungslegung erfolgt nach den Vorschriften von SFAS 140. Per 30. September 2003 waren Forderungen einschließlich Wechseldiskontierung mit einem

Nominalwert von 941 (i. Vj. 1.281) Mio € verkauft; hieraus erzielte der Konzern einen Verkaufserlös von 913 (i. Vj. 1.203) Mio €. Das Obligo aus der Wechseldiskontierung beträgt 34 (i. Vj. 113) Mio €. Im Rahmen dieser Verkäufe behält der Konzern in einigen Fällen Rechte und Pflichten zurück („retained interest“); hierzu zählen die Erbringung von Abwicklungsdienstleistungen sowie die Einräumung von Forderungsausfallreserven. Auf Grund der Natur der Forderungen entspricht der Wert der zurückbehaltenen Rechte und Pflichten dem Buchwert. Zum 30. September 2003 beträgt der Marktwert der zurückbehaltenen Rechte 79 (i. Vj. 120) Mio € und entfällt im Wesentlichen auf die Forderungsausfallreserve. Im Zusammenhang mit dem Forderungsverkauf entstanden Aufwendungen von 31 (2001/2002: 36; 2000/2001: 24) Mio €, die überwiegend auf Diskontierung und Verkaufsverluste entfallen; sie sind mit den erhaltenen Gebühren für Abwicklungsdienstleistungen saldiert und in der Gewinn- und Verlustrechnung im Finanzergebnis enthalten.

Die nachfolgende Tabelle fasst die wesentlichen Cash-Flow-Bewegungen zusammen:

Mio €

	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Verkaufserlös aus Forderungsverkäufen	5.134	6.455	6.606
Für Abwicklungsdienstleistungen („servicing“) erhaltene Gebühren	31	22	21

13 Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	95	84
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	154	180
Sonstige Vermögensgegenstände	1.307	1.217
	1.556	1.481
abzüglich Wertberichtigungen	- 199	- 222
Insgesamt	1.357	1.259

In den Sonstigen Vermögensgegenständen sind Steuererstattungsansprüche in Höhe von 255 (i. Vj. 280) Mio € und die positiven Marktwerte der Währungsderivate einschließlich eingebetteter Derivate sowie der Zins- und Warenderivate in Höhe von 207 (i. Vj. 119) Mio € (vgl. auch Anhang-Nr. (27)) enthalten.

Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände in Höhe von 135 (i. Vj. 170) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

14 Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen

Mio €

	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände
Stand am 30.09.2001	371	203
Veränderung des Konsolidierungskreises	18	0
Zuführungen	127	20
Inanspruchnahmen	- 119	- 14
Auflösungen	- 41	- 9
Sonstige Veränderungen	- 6	- 1
Stand am 30.09.2002	350	199
Veränderung des Konsolidierungskreises	- 24	14
Zuführungen	104	27
Inanspruchnahmen	- 56	- 10
Auflösungen	- 30	- 7
Sonstige Veränderungen	- 7	- 1
Stand am 30.09.2003	337	222

15 Marktgängige Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens

Die in den Positionen Wertpapiere des Anlagevermögens und Wertpapiere des Umlaufvermögens ausgewiesenen Wertpapiere sind alle jederzeit veräußerbar („available-for-sale“-Wertpapiere):

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003	kurzfristig	langfristig
Wertpapiere des Anlagevermögens	17	16	0	16
Wertpapiere des Umlaufvermögens	20	20	20	0
Insgesamt	37	36	20	16

Nach Wertpapierkategorien dargestellt, verteilen sich die Anschaffungskosten, die unrealisierten Gewinne sowie die Marktwerte folgendermaßen:

Mio €

	Anschaffungskosten	unrealisierter Brutto-Gewinn	Marktwert
Stand am 30.09.2002			
Aktien	0	1	1
Schuldttitel ausländischer Staaten	2	0	2
Anteile Rentenfonds	7	0	7
Sonstige marktgängige Wertpapiere	27	0	27
Insgesamt	36	1	37

Mio €

	Anschaffungs- kosten	unrealisierter Brutto-Gewinn	Marktwert
Stand am 30.09.2003			
Aktien	1	1	2
Schuldtitel ausländischer Staaten	6	0	6
Anteile Rentenfonds	6	0	6
Sonstige marktgängige Wertpapiere	22	0	22
Insgesamt	35	1	36

Die darin enthaltenen Gläubigerpapiere weisen zum 30. September 2003 nach der vertraglichen Restlaufzeit folgende Fälligkeitsstruktur auf:

Marktwerte in Mio €

	30.09.2003
Fälligkeit innerhalb eines Jahres	18
Fälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	8
Fälligkeit zwischen 5 und 10 Jahren	2
Fälligkeit nach 10 Jahren	0
Insgesamt	28

Aus dem Verkauf von „available-for-sale“-Wertpapieren resultieren Veräußerungserlöse in Höhe von 7 (2001/2002: 226; 2000/2001: 67) Mio €. Dabei wurden Gewinne von 1 (2001/2002: 75; 2000/2001: 11) Mio € und Verluste von 0 (2001/2002: 0; 2000/2001: 1) Mio € realisiert, die nach der Methode der tatsächlichen Verbrauchsfolge ermittelt wurden.

16 Rechnungsabgrenzungsposten

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003
Überdeckung von Pensionsverpflichtungen	84	58
Übrige aktive Rechnungsabgrenzungsposten	166	147
Insgesamt	250	205

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 17 (i. Vj. 12) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

17 Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Zum 30. September 2003 ist das Gezeichnete Kapital unverändert gegenüber dem Vorjahr eingeteilt in 514.489.044 nennwertlose Inhaber-Stammaktien, die alle ausgegeben wurden und von denen zum Bilanzstichtag 497.546.991 (2002: 514.468.024; 2001: 514.463.884) im Umlauf sind. Rechnerisch entfällt auf jede Aktie ein Anteil am Gezeichneten Kapital in Höhe von 2,56 €.

Wesentlicher Gesellschafter

Die Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung ist mit 20,00 % an der ThyssenKrupp AG beteiligt. Sie ist wesentlicher Gesellschafter („principal owner“) gemäß SFAS 57 „Related Party Disclosures“.

Eigene Aktien

Die ThyssenKrupp AG hat im Mai 2003 insgesamt 16.921.243 eigene Inhaber-Stückaktien von der IFIC Holding AG erworben. Der darauf entfallende rechnerische Wert des Grundkapitals der ThyssenKrupp AG beträgt 43.318.382,08 €; dies entspricht einem Anteil am Grundkapital von rund 3,29 %. Der Erwerbspreis je Aktie betrug 24 €; daraus ergab sich ein Gesamtkaufpreis von rund 406 Mio €.

Dieser Aktienwerb bezweckte die Reduzierung der Beteiligungsquote der IFIC Holding AG an der ThyssenKrupp AG von 7,79 % auf unter 5 %. Die IFIC Holding AG steht mittelbar im Anteilsbesitz der Islamischen Republik Iran. Der Rückkauf der eigenen Aktien durch ThyssenKrupp AG war notwendig, um einen schweren, unmittelbar bevorstehenden Schaden von der Gesellschaft abzuwenden (§ 71 Abs. 1 Nr. 1 AktG):

- Die us-amerikanische Gesetzgebung (10 u.s.c. § 2327 und damit im Zusammenhang stehende Vorschriften) verbietet es dem amerikanischen Verteidigungsministerium und seinen Untergliederungen grundsätzlich, Aufträge an Unternehmen zu vergeben, wenn ein Staat einen wesentlichen, d.h. mehr als 5 %igen Anteil besitzt oder kontrolliert und das Secretary of State diesen Staat als einen qualifiziert hat, der wiederholt terroristische Akte unterstützt. Betroffene Unternehmen werden in eine öffentlich zugängliche Liste des u.s. General Services, Office of Acquisition Policy, als für „Regierungsaufträge unqualifiziert“ aufgenommen (Listing).
- Amerikanische Unternehmen, insbesondere der Automobilindustrie, fordern ihrerseits von Zulieferern die Zusicherung, dass sie uneingeschränkt zum Abschluss von Regierungsaufträgen befähigt sind. Betroffen sind Aufträge im Wert von mehr als 100.000 us-Dollar und auch Subkontrakte im Wert von mehr als 25.000 us-Dollar.
- Im Hinblick auf die mehr als 5 %ige Beteiligung der IFIC Holding AG an der ThyssenKrupp AG hatte das us-Verteidigungsministerium zuletzt Ende April 2003 definitiv mitgeteilt, den Konzern auf die öffentlich zugängliche Liste zu setzen, wenn die Beteiligungsquote der IFIC Holding AG nicht reduziert werde, und eine Frist von wenigen Tagen für eine entsprechende Mitteilung gesetzt. Zuvor hatte die ThyssenKrupp AG die Auflage erhalten, sicherzustellen, dass sich ThyssenKrupp Unternehmen nicht um Aufträge oberhalb der gesetzlichen Grenze bewerben. Sämtliche Anstrengungen der ThyssenKrupp AG um eine Ausnahmeregelung oder gar Änderung der us-Gesetzgebung waren zuvor gescheitert. Alternative, weniger einschneidende Gestaltungen standen nicht zur Verfügung. Durch

den Rückerwerb von ThyssenKrupp Aktien von der IFIC Holding AG konnten das unmittelbar bevorstehende Listing und die daran anknüpfende gravierende Beeinträchtigung der wirtschaftlichen Aktivitäten der ThyssenKrupp AG in den USA vermieden werden.

- Die ThyssenKrupp AG und ihre Konzernunternehmen erwirtschaften in den USA einen Umsatz von knapp 8 Mrd. US-Dollar. Durch ein Listing wäre ein wesentlicher Teil dieses Umsatzes gefährdet gewesen – mit entsprechenden Auswirkungen auf Ergebnis und Arbeitsplätze. Diese Abschätzung bezieht sich auf Schäden infolge der Verletzung/Beendigung bereits bestehender Vertragsverhältnisse und Folgeschäden durch den Entfall künftiger Aufträge/Geschäfte bzw. Reputationsschäden.

Da im Rahmen des Aktienkaufs keine zusätzlichen Vermögensgegenstände erworben worden sind und der bisherige Aktieneigentümer keinerlei weitere Verpflichtungen gegenüber der ThyssenKrupp AG eingegangen ist, mindern die Anschaffungskosten der Aktien das Konzerneigenkapital ohne Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern.

Im Geschäftsjahr 2000/2001 hat der Konzern der inländischen Belegschaft den Erwerb von Belegschaftsaktien angeboten. Im Rahmen dieses Belegschaftsaktien-Programms hat die bezugsberechtigte Belegschaft die Möglichkeit zum Erwerb von bis zu siebzehn ThyssenKrupp

Aktien erhalten. Zur Erfüllung des Programms wurden 860.318 eigene Anteile gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 2 AktG zum Kaufpreis von 14 Mio € erworben und an die Belegschaft zum Preis von 8,95 € je Aktie ausgegeben. Aus der Ausgabe ergab sich ein Aufwand von 9 Mio € (vgl. auch Anhang-Nr. (18)).

Im Geschäftsjahr 1998/1999 erwarb die ThyssenKrupp AG 5.477.000 eigene Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 3 AktG zum Zwecke der Abfindung der außenstehenden Aktionäre der Thyssen Industrie AG im Rahmen der Eingliederung in die ThyssenKrupp AG gemäß § 320 AktG. Zum 30. September 2003 verfügt die ThyssenKrupp AG aus diesem Vorgang noch über 20.810 Stück eigene Aktien, deren anteiliger Buchwert 0,2 Mio € beträgt. Gegenüber dem 30. September 2002 verminderte sich die Anzahl der eigenen Aktien um 210 Stück.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage erhöhte sich zum 30. September 2001 durch Kapitalerhöhungen bei Tochtergesellschaften um 10 Mio € und durch die Belegschaftsaktienausgabe um 1 Mio €.

Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen („other comprehensive income“)

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Bestandteile der erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen („other comprehensive income“) einschließlich der Steuereffekte:

Mio €

	2000/2001			2001/2002			2002/2003		
	vor Steuern	Steuer-effekt	nach Steuern	vor Steuern	Steuer-effekt	nach Steuern	vor Steuern	Steuer-effekt	nach Steuern
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung:									
Veränderung der unrealisierten Gewinne/(Verluste)	- 202	0	- 202	- 241	0	- 241	- 231	0	- 231
realisierte (Gewinne)/Verluste	- 28	0	- 28	18	0	18	2	0	2
Unrealisierte Gewinne/(Verluste), gesamt	- 230	0	- 230	- 223	0	- 223	- 229	0	- 229
Unrealisierte Gewinne/(Verluste) aus der Marktbewertung von Wertpapieren:									
Veränderung der unrealisierten Gewinne/(Verluste)	- 2	1	- 1	0	0	0	0	0	0
realisierte (Gewinne)/Verluste	- 11	5	- 6	- 63	33	- 30	0	0	0
Unrealisierte Gewinne/(Verluste), gesamt	- 13	6	- 7	- 63	33	- 30	0	0	0
Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung	- 61	27	- 34	- 207	75	- 132	- 505	160	- 345
Unrealisierte Gewinne/(Verluste) aus derivativen Finanzinstrumenten:									
Veränderung der unrealisierten Gewinne/(Verluste)	- 53	22	- 31	- 28	10	- 18	25	- 10	15
realisierte (Gewinne)/Verluste	1	0	1	- 4	1	- 3	6	- 3	3
Unrealisierte Gewinne/(Verluste), gesamt	- 52	22	- 30	- 32	11	- 21	31	- 13	18
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung	- 356	55	- 301	- 525	119	- 406	- 703	147	- 556

Dividendenvorschlag

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, aus dem nach den Grundsätzen des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) ermittelten Bilanzgewinn der ThyssenKrupp AG für das Geschäftsjahr 2002/2003 eine Dividende von 0,50 € je dividendenberechtigter Aktie auszuschütten.

18 Management Incentivepläne

Die ThyssenKrupp AG hat am 03. Dezember 1999 einen Long Term Management Incentiveplan mit einer Laufzeit von 5 Jahren eingeführt. Dabei handelt es sich um ein performance-orientiertes Modell, bei dem die Festlegung der Höhe einer etwaigen Vergütung erst am Ende des Performance-Zeitraums erfolgt.

Nach Umsetzung der 1. Tranche mit 224 ausgewählten Teilnehmern wurde der Teilnehmerkreis für die übrigen vier Tranchen um weitere ca. 400 Führungskräfte erweitert. Zu diesem erweiterten Kreis zählen – neben Vorstandsmitgliedern und Geschäftsführern der Konzernunternehmen – verstärkt auch leitende Angestellte im Inland und vergleichbare Führungskräfte im Ausland. Den Begünstigten des Plans werden auf Basis jährlicher Zusagen Wertzuwachsrechte (sog. Phantom Stocks) gewährt, die bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen am Ende des jeweiligen Performance-Zeitraums in Geld vergütet werden. Mit der im 2. Jahr des Vergütungsplans beschlossenen Ausweitung des Teilnehmerkreises wurde das Gesamtvolumen an Wertzuwachsrechten von 9,5 Mio Wertzuwachsrechten auf 14 Mio Wertzuwachsrechte aufgestockt. Ausgegeben sind zum 30. September 2003 in der 3. Tranche 2,9 Mio Wertzuwachsrechte an 581 Führungskräfte, in der 4. Tranche 2,9 Mio Wertzuwachsrechte an 587 Führungskräfte sowie in der 5. Tranche 2,8 Mio Wertzuwachsrechte an 583 Führungskräfte. Die im Rahmen der 1. Tranche und 2. Tranche gewährten 1,8 Mio bzw. 2,9 Mio Wertzuwachsrechte sind in 2001/2002 bzw. 2002/2003 ohne Zahlung einer Vergütung verfallen, da zum Ende des jeweiligen Performance-Zeitraums keine der beiden nachfolgend beschriebenen Performance-Hürden erreicht werden konnte.

Voraussetzung für eine Vergütung der Wertzuwachsrechte ist das Erreichen zumindest einer von zwei Performance-Hürden am Ende des jeweiligen Performance-Zeitraums – das war für die 1. Tranche der 03. Dezember 1999 bis zur ordentlichen Hauptversammlung in 2002 sowie für die 2. Tranche der 25. Mai 2000 bis zur ordentlichen Hauptversammlung in 2003 und ist für die 3. Tranche der 05. März 2001 bis zur ordentlichen Hauptversammlung in 2004, für die 4. Tranche der 04. März 2002 bis zur ordentlichen Hauptversammlung in 2005

sowie für die 5. Tranche der 24. Februar 2003 bis zur ordentlichen Hauptversammlung in 2006. Am Ende des jeweiligen Performance-Zeitraums muss:

- entweder der Börsenkurs der ThyssenKrupp Aktie sich besser entwickelt haben als der Wertverlauf des Börsenindex DJ STOXX oder
- der Börsenkurs der ThyssenKrupp Aktie um mindestens 15 % gestiegen sein.

Bei einem Aktienoptionsprogramm würde der Begünstigte das Recht erhalten, Aktien zu einem bestimmten Ausübungspreis zu erwerben. Die Differenz zwischen dem Ausübungspreis und dem aktuellen Aktienkurs würde für ihn den Vorteil darstellen. Mit dem Incentiveplan werden statt der Aktienoptionen Wertzuwachsrechte gewährt, die zu einer Vergütung in Geld führen. Die Höhe der Vergütung entspricht dem Ausübungsgewinn, den der Begünstigte im Falle eines Aktienoptionsprogramms erzielen könnte.

Daher errechnet sich die Höhe der Vergütung grundsätzlich aus der Differenz zwischen dem aktuellen Börsenkurs und dem Basispreis, wobei die Vergütung je Wertzuwachsrecht auf 25 € begrenzt ist. Der Basispreis leitet sich aus dem aktuellen Aktienkurs ab, von dem folgende zwei Abschläge vorzunehmen sind:

- Der Kurs/Index-Performance-Abschlag, der die Wertentwicklung der ThyssenKrupp Aktie im Verhältnis zu der des DJ STOXX im jeweiligen Performance-Zeitraum berücksichtigt,
- und der Kursentwicklungs-Abschlag, der die absolute Aktienkursentwicklung der ThyssenKrupp Aktie im jeweiligen Performance-Zeitraum berücksichtigt.

Der aktuelle Aktienkurs entspricht dem Durchschnitt der Börsenkurse der Aktie an den ersten fünf Handelstagen nach der ordentlichen Hauptversammlung der ThyssenKrupp AG, mit der die jeweilige Tranche des Incentiveplans endet.

Der Kurs/Index-Performance-Abschlag wird ermittelt, indem der Prozentsatz der Out- bzw. Underperformance der ThyssenKrupp Aktie zum DJ STOXX mit dem aktuellen Aktienkurs multipliziert wird. Der Kursentwicklungs-Abschlag entspricht der Hälfte der absoluten Wertentwicklung der Aktie. Beide Abschläge werden addiert und vom aktuellen Aktienkurs abgezogen, um den Basispreis zu erhalten.

Soweit die Summe der beiden Abschläge nicht so hoch ist, dass der Mindestbasispreis von 2,56 € unterschritten wird und sie nicht den Maximalbetrag von 25 € übersteigt, entspricht die Summe der Abschläge der Vergütung je Wertzuwachsrecht.

Um Stichtageinflüsse auszuschließen, werden sowohl für die Start- als auch für die End-Referenzperioden des Performance-Zeitraums Mittelwerte für den ThyssenKrupp Kurs und den DJ STOXX zu Grunde gelegt. Für die Start-Referenzperiode der inzwischen verfallenen 1. Tranche betrug der Mittelwert des Aktienkurses 23,91 € und der Mittelwert des DJ STOXX 425,43, während die entsprechenden Werte der End-Referenzperiode für den Aktienkurs nur bei 17,98 € und für den DJ STOXX nur bei 377,10 lagen. Für die ebenfalls verfallene 2. Tranche lag für die Start-Referenzperiode der Mittelwert des Aktienkurses bei 18,33 € und der Mittelwert des DJ STOXX bei 491,02, während die entsprechenden Werte der End-Referenzperiode für den Aktienkurs nur bei 11,72 € und für den DJ STOXX nur bei 252,20 lagen. Für die noch laufenden Tranchen liegen die Werte für die Start-Referenzperiode der 3. Tranche bei 16,88 € für den Mittelwert des Aktienkurses und bei 416,02 für den DJ STOXX, für die Start-Referenzperiode der 4. Tranche beträgt der Mittelwert des Aktienkurses 17,89 € und der Mittelwert des DJ STOXX 393,03 und für die Start-Referenzperiode der 5. Tranche liegen die Mittelwerte für den Aktienkurs bei 8,06 € und für den DJ STOXX bei 239,51. Die Vergleichswerte zum 30. September 2003 betragen für die ThyssenKrupp Aktie 13,97 € für die 3. Tranche (adjustiert um die Dividendenzahlung für die Geschäftsjahre 2000/2001 und 2001/2002), 13,37 € für die 4. Tranche (adjustiert um die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2001/2002) bzw. 12,97 € für die 5. Tranche und für den DJ STOXX 298,73.

Da per 30. September 2003 für die 5. Tranche des LongTerm Management Incentiveplans die Performance-Hürden als Voraussetzung für eine Vergütung der Wertzuwachsrechte erfüllt worden sind, enthält das Ergebnis 2002/2003 Aufwendungen aus dem Incentiveplan in Höhe von 3,9 Mio €.

Im April 2003 implementierte ThyssenKrupp einen Mid Term Incentiveplan. Dabei handelt es sich um ein performance-orientiertes Modell, bei dem die Festlegung der Höhe einer etwaigen Vergütung erst am Ende des dreijährigen Performance-Zeitraums erfolgt. Alle Mitglieder des Vorstands der ThyssenKrupp AG sind teilnahmeberechtigt. Im Rahmen dieses Incentiveplans gewährte ThyssenKrupp den Vorstandsmitgliedern erstmalig 123.381 Wertrechte. Die Anzahl der gewährten Wertrechte wird am Ende des Performance-Zeitraums auf Basis eines Vergleichs des durchschnittlichen Wertbeitrags des dreijährigen Performance-Zeitraums (Geschäftsjahre 2002/2003 bis 2004/2005) mit dem durchschnittlichen Wertbeitrag der vorangegangenen drei Geschäftsjahre (1999/2000 bis 2001/2002) angepasst. Am Ende des Performance-Zeitraums erfolgt eine Vergütung der gewährten Wertrechte auf Basis des Durchschnittskurses der ThyssenKrupp Aktie im Zeitraum vom 01. Oktober bis zum 31. Dezember 2005.

Das Ergebnis 2002/2003 enthält Aufwendungen in Höhe von 0,5 Mio € für den Mid Term Incentiveplan.

19 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003
Rückstellungen für Pensionen	6.223	6.597
Rückstellungen für Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen	567	517
Sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen	275	287
Insgesamt	7.065	7.401

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen in Höhe von 6.922 (i. Vj. 6.581) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

Pensionspläne

ThyssenKrupp gewährt Leistungen der betrieblichen Altersversorgung an nahezu alle Arbeitnehmer in Deutschland. Außerhalb Deutschlands erhält die überwiegende Mehrzahl der Arbeitnehmer in den USA, Kanada und dem Vereinigten Königreich Altersversorgungsleistungen. In Italien werden auf Grund gesetzlicher Regelungen Abfertigungsleistungen (TFR) an berechnigte Arbeitnehmer erbracht. Darüber hinaus erhalten Arbeitnehmer in anderen Ländern zum Teil Leistungen nach den jeweiligen landesspezifischen Gegebenheiten.

Die Leistungen in Deutschland bestehen in der Regel in Rentenzahlungen. Ein Teil der leitenden Angestellten erhält Rentenleistungen, die von der Dienstzeit und vom Vergütungsniveau in einem Referenzzeitraum von in der Regel drei Jahren vor der Pensionierung abhängen. Im Übrigen erhalten die Arbeitnehmer in der Regel Zusagen auf feste Rentenbeträge pro Dienstjahr. Für Rentenzahlungen in Deutschland besteht eine gesetzliche Verpflichtung zum Inflationsausgleich. In Deutschland bietet die ThyssenKrupp AG die Möglichkeit, durch Gehalts-umwandlung zusätzliche Versorgungsbezüge zu erwerben (Deferred-Compensation-Vereinbarungen). Die Umwandlungsbeträge sind verzinslich mit 6,00 % und führen bei Eintritt des Versorgungsfalls zu einem festgelegten Leistungsanspruch.

In den USA und Kanada erhalten auf Stundenbasis bezahlte Arbeitnehmer Rentenzusagen auf Basis von Festbeträgen pro Dienstjahr. Arbeitnehmer mit festen Bezügen erhalten Leistungen in Abhängigkeit von ihrer Dienstzeit und den während ihrer Dienstzeit erzielten Bezügen. Arbeitnehmer im Vereinigten Königreich erhalten Rentenleistungen in Abhängigkeit von ihren Dienstjahren und dem Endgehalt bei Pensionierung.

Die Leistungszusagen in Deutschland sind rückstellungsfinanziert. Gleiches gilt für die Abfertigungsleistungen in Italien. Die Pensionspläne in den USA, Kanada, dem Vereinigten Königreich und den Niederlanden werden durch in Fonds ausgegliederte Aktiva (Fondsvermögen) finanziert. Das Fondsvermögen besteht aus Aktien von nationalen und

internationalen Unternehmen, festverzinslichen Wertpapieren staatlicher und nicht-staatlicher Emittenten sowie Immobilienvermögen. Die Dotierung der Fonds in den USA und Kanada richtet sich nach den jeweiligen rechtlichen Vorschriften und bei wesentlichen Plänen auch nach gewerkschaftlichen Vereinbarungen. Die Pläne im Vereinigten Königreich werden auf Basis versicherungsmathematischer Gutachten unter Beachtung der gesetzlichen Minimalzuführungsbeträge dotiert.

Im Rahmen der Umstellung auf US-GAAP wurde die Bewertung von Plänen, die zuvor noch nicht nach SFAS 87 bewertet wurden, mit dem Stichtag 01. Oktober 1998 so umgestellt, als seien diese Pläne bereits seit dem 01. Oktober 1989 nach SFAS 87 „Employers' Accounting for Pensions“ bewertet worden. Der 01. Oktober 1989 wäre der Termin gewesen, zu dem Thyssen die Bewertung gem. SFAS 87 für seine Pläne außerhalb der USA eingeführt hätte, wenn zu diesem Zeitpunkt bereits nach US-GAAP bewertet worden wäre. Aus der rückwirkenden Umwertung ergibt sich bei den Altersversorgungsverpflichtungen in Deutschland ein Übergangsfehlbetrag. Der Übergangsfehlbetrag wurde

auf Basis der Wertverhältnisse zum 01. Oktober 1998 ermittelt und fiktiv auf diesen Stichtag fortgeschrieben. Für die bereits vor dem 01. Oktober 1998 nach SFAS 87 bewerteten Pläne in den USA und Kanada wurden die bestehenden historischen Bewertungen fortgesetzt.

Im Folgenden werden rückstellungsfinanzierte Altersversorgungsverpflichtungen und durch Fonds finanzierte Altersversorgungspläne getrennt dargestellt. Damit entfallen die in der Kategorie „rückstellungsfinanziert“ dargestellten Verpflichtungen ganz überwiegend auf Rentenverpflichtungen in Deutschland und in geringerem Umfang auch auf Abfertigungsleistungen in Italien sowie in geringfügigem Umfang auf ähnliche Renten- und Abfertigungsverpflichtungen in anderen Ländern. Die in der Kategorie „fondsfinanziert“ dargestellten Verpflichtungen entfallen auf die USA, Kanada, das Vereinigte Königreich und die Niederlande.

Die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen sowie des Fondsvermögens stellt sich wie folgt dar:

Mio €

	30.09.2002		30.09.2003	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne
Veränderung des Anwartschaftsbarwerts:				
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres	1.875	5.906	1.924	5.900
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	50	64	44	63
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	130	336	119	336
Beiträge der Arbeitnehmer	6	0	5	0
Rückwirkende Plananpassungen durch Änderung der Versorgungszusagen	3	0	3	0
Versicherungsmathematische Verluste	54	32	236	174
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	6	- 5	- 14
Plananpassungen	36	0	- 24	0
Kursdifferenzen	- 111	0	- 251	0
Rentenzahlungen	- 119	- 444	- 112	- 435
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres	1.924	5.900	1.939	6.024
Veränderung des Fondsvermögens:				
Marktwert des Fondsvermögens am Anfang des Geschäftsjahres	1.907		1.616	
Tatsächliche Erträge aus dem Fondsvermögen	- 127		- 12	
Änderungen des Konsolidierungskreises	0		- 5	
Beiträge der Arbeitgeber	42		58	
Beiträge der Arbeitnehmer	6		5	
Kursdifferenzen	- 93		- 194	
Rentenzahlungen	- 119		- 112	
Marktwert des Fondsvermögens am Ende des Geschäftsjahres	1.616		1.356	

Die nachfolgende Tabelle zeigt den Finanzierungsstatus, der sich aus der Differenz zwischen Anwartschaftsbarwert und Fondsvermö-

gen errechnet, einschließlich der Überleitung zu den bilanzierten Beträgen:

Mio €

	30.09.2002		30.09.2003	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres	- 308	- 5.900	- 583	- 6.024
Noch unberücksichtigter Übergangsfehlbetrag	- 3	88	- 1	50
Noch unberücksichtigter Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	36	0	24	1
Noch unberücksichtigte versicherungsmathematische (Gewinne)Verluste	327	- 28	634	145
Bilanzierter Betrag	52	- 5.840	74	- 5.828
Der bilanzierte Betrag verteilt sich auf folgende Bilanzpositionen:				
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	84	0	58	0
Pensionsrückstellungen	- 263	- 5.960	- 563	- 6.034
Immaterielle Vermögensgegenstände	34	38	25	25
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen *	197	82	554	181
Bilanzierter Betrag	52	- 5.840	74	- 5.828

* einschließlich des Betrags, der auf Anteile anderer Gesellschafter entfällt

Bei der Bewertung der Altersversorgungsleistungen in Deutschland wurden die Heubeck-Tafeln 1998 zu Grunde gelegt. Die Bewertung der Abfertigungsverpflichtungen in Italien erfolgt in Übereinstimmung mit EITF 88-1 „Determination of Vested Benefit Obligation for a Defined Benefit Pension Plan“ mit dem undiskontierten Wert der unverfallbaren Ansprüche.

Pensionspläne, bei denen der Anwartschaftsbarwert mit Gehaltssteigerungen das Fondsvermögen übersteigt, betreffen Anwartschaftsbarwerte mit Gehaltssteigerungen in Höhe von 1.929 (i. Vj. 1.695) Mio € bei einem Fondsvermögen von 1.347 (i. Vj. 1.389) Mio €. Pensionspläne, bei denen der Anwartschaftsbarwert ohne Gehaltssteigerungen

das Fondsvermögen übersteigt, betreffen Anwartschaftsbarwerte ohne Gehaltssteigerungen in Höhe von 1.841 (i. Vj. 1.317) Mio € bei einem Fondsvermögen von 1.340 (i. Vj. 1.094) Mio €.

Die Ansätze für die Diskontierungssätze und die Gehaltssteigerungsraten, die der Berechnung des Verpflichtungsumfangs zu Grunde liegen, wurden nach einheitlichen Grundsätzen abgeleitet und pro Land in Abhängigkeit von den jeweiligen ökonomischen Gegebenheiten festgesetzt. Die Annahmen über den erwarteten Kapitalertrag auf das Fondsvermögen beruhen auf den ökonomischen Gegebenheiten des Landes. Es ergeben sich folgende gewichtete Durchschnitte:

in %

	2000/2001		2001/2002		2002/2003	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne
Durchschnittliche Bewertungsfaktoren per 01.07.						
Diskontierungssatz	7,15	5,88*	6,91	5,90*	5,84	5,17*
Erwarteter Kapitalertrag auf das Fondsvermögen	9,22	-	9,03	-	8,16	-
Langfristige Gehaltssteigerungsrate	4,31	3,00	4,22	3,00	3,86	2,50

* Deutschland: 2000/2001: 6,00 %; 2001/2002: 6,00 %; 2002/2003: 5,25 %

Die Netto-Pensionsaufwendungen für Leistungszusagen setzen sich wie folgt zusammen:

Mio €

	2000/2001		2001/2002		2002/2003	
	Fonds - finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs- finanzierte Pensionspläne	Fonds - finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs- finanzierte Pensionspläne	Fonds- finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs- finanzierte Pensionspläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	51	58	50	64	44	63
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	142	343	130	336	119	336
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	- 201	0	- 185	0	- 145	0
Amortisation des Übergangsfehlbetrags	- 2	38	- 2	37	- 1	38
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	12	0	12	0	9	0
Amortisation von versicherungsmathematischen (Gewinnen)/Verlusten	- 39	- 6	- 21	0	1	0
(Ertrag)/Aufwand aus Planschließungen und Plananpassungen	- 1	0	39	0	4	0
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	- 38	433	23	437	31	437

Einige Gesellschaften gewähren Beitragszusagen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung über Pensionskassen und vergleichbare Versorgungseinrichtungen („defined-contribution“-Pläne). Der Gesamtaufwand aus solchen Beitragsleistungen betrug im Geschäftsjahr 31 (2001/2002: 24; 2000/2001: 17) Mio €.

Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen

Die Entwicklung der Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen stellt sich wie folgt dar:

Mio €

	30.09.2002 US/kanadische Pläne	30.09.2003 US/kanadische Pläne
Veränderung des Anwartschaftsbarwerts:		
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres	614	872
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Ansprüche	10	13
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	44	57
Rückwirkende Plananpassungen durch Änderung der Versorgungszusagen	1	0
Versicherungsmathematische Verluste	298	266
Plananpassungen	35	0
Kursdifferenzen	- 65	- 149
Zahlungen für Versorgungsverpflichtungen	- 65	- 51
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres	872	1.008

Einige Gesellschaften in den USA und Kanada gewähren Gesundheitsfürsorgeleistungen und Lebensversicherungsleistungen an vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmer, die bestimmte Mindestanforderungen hinsichtlich ihres Lebens- und Dienstalters erfüllen. Die Verpflichtungen entfallen ganz überwiegend auf die ThyssenKrupp Budd Company und sind im Wesentlichen nicht durch Fondsvermögen finanziert.

Die nachfolgende Tabelle zeigt den Finanzierungsstatus einschließlich der Überleitung zum Bilanzausweis:

Mio €

	30.09.2002 US/kanadische Pläne	30.09.2003 US/kanadische Pläne
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres	- 872	- 1.008
Noch unberücksichtigter Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	- 22	- 17
Noch unberücksichtigte versicherungsmathematische Verluste	327	508
Bilanzierter Betrag (= Rückstellungen für Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen)	- 567	- 517

Bei der Berechnung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen wurden folgende Annahmen zu Grunde gelegt (= gewichteter Durchschnitt):

in %

	2000/2001 US/kanadische Pläne	2001/2002 US/kanadische Pläne	2002/2003 US/kanadische Pläne
Durchschnittliche Bewertungsfaktoren per 01.07.			
Diskontierungssatz	7,45	7,23	6,00
Steigerungsrate für Gesundheitsfürsorge im nächsten Jahr	5,67	11,63	10,88
Höchste Steigerungsrate für Gesundheitsfürsorge	5,46	5,46	5,46

Die Netto-Aufwendungen für Zuschussverpflichtungen für die Gesundheitsfürsorgeleistungen setzen sich wie folgt zusammen:

Mio €

	2000/2001 US/kanadische Pläne	2001/2002 US/kanadische Pläne	2002/2003 US/kanadische Pläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	12	10	13
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	46	44	57
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	- 3	- 3	- 2
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	1	3	18
Aufwand aus Plananpassungen	0	29	0
Netto-Aufwand der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre	56	83	86

Nachfolgend sind die Auswirkungen dargestellt, die aus einer Erhöhung bzw. Verminderung der angenommenen Steigerungsrate für die Gesundheitsfürsorgeleistungen um 1-%-Punkt resultieren:

Mio €

	1-%-Punkt	
	Erhöhung	Verminderung
Effekt auf den Dienstzeit- und Zinsaufwand	11	- 9
Effekt auf den Anwartschaftsbarwert	153	- 123

Sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen

Bei verschiedenen Gesellschaften des Segments Steel und von Corporate gibt es auf kollektivrechtlicher Basis Sozialpläne. Auf Grund dieser Pläne gewährt der Arbeitgeber Abfindungszahlungen in Abhängigkeit von der Dienstzeit und Ausgleichszahlungen an ältere Arbeitnehmer für den Zeitraum zwischen ihrem Ausscheiden und der Pensionierung. Der ganz überwiegende Teil der Verpflichtungen entfällt auf Sozialpläne im Zusammenhang mit der Stilllegung der Stahlerzeugung in Dortmund. Die Pläne sind versicherungsmathematisch bewertet. Die Verbindlichkeit umfasst die von den Mitarbeitern seit Beginn der Beschäftigung erdienten Teile der Leistungen. Auf künftige Dienstjahre entfallende noch nicht erdiente Leistungen werden als Dienstzeitaufwand in der Periode ihres Entstehens erfasst. Die Zinssätze betrugen 3,0 % für den 30. September 2003 und 4,0 % für den 30. September 2002. Es wurde mit einem durchschnittlichen Gehaltstrend von 2,6 % gerechnet.

Die Rückstellung für diese Pläne hat sich wie folgt entwickelt:

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003
Rückstellung zu Beginn des Geschäftsjahres	119	90
Dienstzeitaufwand	17	8
Zinsaufwand	3	2
Versicherungsmathematische Verluste	3	4
Leistungen	- 52	- 49
Auflösungen	0	- 2
Rückstellung am Ende des Geschäftsjahres	90	53

Bei einigen deutschen Gesellschaften bestehen Verpflichtungen aus Altersteilzeitvereinbarungen. Hierbei erbringt der Arbeitnehmer Vorleistungen durch Mehrarbeit, die nach dem Ausscheiden durch raterielle Zahlungen entgolten werden. Für die Verpflichtungen wurden Rückstellungen nach SFAS 112 „Employers' Accounting for Postemployment Benefits“ in Höhe von 119 (i. Vj. 90) Mio € gebildet. Als sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen sind auch die Verpflichtungen für ausscheidende Mitarbeiter von französischen Gesellschaften in Höhe von 27 (i. Vj. 21) Mio € erfasst.

20 Übrige Rückstellungen

Mio €

	30.09.2002	30.09.2003
Steuerrückstellungen (für laufende Steuern)	594	511
Sonstige Rückstellungen		
Gewährleistungs- und Produkthaftungs- verpflichtungen	321	304
Sonstige absatz- und beschaffungsmarkt- bezogene Risiken	481	425
Derivative Finanzinstrumente	147	171
Verpflichtungen im Personalbereich	738	766
Restrukturierungen	117	129
Entfernungsverpflichtungen	193	243
Umweltschutzverpflichtungen	56	32
Übrige sonstige Rückstellungen	419	397
	2.472	2.467
Übrige Rückstellungen	3.066	2.978

Steuerrückstellungen in Höhe von 13 (i. Vj. 13) Mio € und Sonstige Rückstellungen in Höhe von 445 (i. Vj. 357) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

Die Rückstellung für Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen umfasst sowohl die Haftung des Konzerns für die einwandfreie Funktionalität der verkauften Produkte (Gewährleistung) als auch die Verpflichtung, dem Käufer durch den Gebrauch der Produkte entstandene Schäden zu ersetzen (Produkthaftung).

Die Rückstellung für Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen entwickelte sich wie folgt:

Mio €

Stand am 30.09.2002	321
Währungsunterschiede	– 21
Veränderung des Konsolidierungskreis	– 9
Inanspruchnahmen	– 89
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkt- haftungsverpflichtungen, die in den 12 Monaten 2002/2003 gewährt wurden	136
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkt- haftungsverpflichtungen, die in früheren Jahren gewährt wurden	– 34
Stand am 30.09.2003	304

Die Rückstellung für sonstige absatz- und beschaffungsmarktbezogene Risiken besteht im Wesentlichen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften.

Die Rückstellung für Derivative Finanzinstrumente umfasst die negativen Marktwerte der Währungsderivate einschließlich eingebetteter Derivate sowie der Zins- und Warenderivate (vgl. hierzu auch Anhang-Nr. (27)).

Mit den Rückstellungen für Verpflichtungen im Personalbereich werden vor allem Jubiläumszuwendungen und Urlaubsansprüche erfasst, während Sozialplan- und ähnliche Aufwendungen in der Rückstellung für Restrukturierungen innerhalb der Personalstrukturmaßnahmen berücksichtigt sind. Pensionsähnliche Verpflichtungen wie Altersteilzeit- und Vorruhestandsregelungen sind Bestandteil der Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen.

Die Restrukturierungsrückstellung umfasst neben den rückstellungsfähigen Personalstrukturmaßnahmen auch Rückstellungen für Sachstrukturmaßnahmen, die im Rahmen der Aufgabe von betrieblichen Bereichen für Kosten gebildet werden, die aus Maßnahmen resultieren, die keinen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen generieren.

In allen Segmenten werden Restrukturierungsmaßnahmen durchgeführt. Von den Rückstellungen zum 30. September 2003 entfallen 25 Mio € auf das Segment Steel, 54 Mio € auf das Segment Automotive und 20 Mio € auf das Segment Technologies. Von dem Gesamtaufwand (Saldo aus Zuführungen und Auflösungen) für Restrukturierungen in 2002/2003 in Höhe von 104 Mio € betreffen 24 Mio € das Segment Steel, 21 Mio € das Segment Automotive und 30 Mio € das Segment Technologies. Die Entwicklung der Rückstellungen ist nachfolgender Tabelle zu entnehmen:

Mio €

	Personal- struktur- maßnahmen	Sach- struktur- maßnahmen	Insgesamt
Stand am 30.09.2001	42	25	67
Veränderung des Konsolidierungskreises	– 1	0	– 1
Zuführungen	152	54	206
Inanspruchnahmen	– 111	– 19	– 130
Auflösungen	– 8	– 12	– 20
Kursdifferenzen	– 2	– 3	– 5
Stand am 30.09.2002	72	45	117
Veränderung des Konsolidierungskreises	– 2	1	– 1
Zuführungen	96	16	112
Inanspruchnahmen	– 63	– 18	– 81
Auflösungen	– 7	– 1	– 8
Kursdifferenzen	– 4	– 6	– 10
Stand am 30.09.2003	92	37	129

Vom Gesamtbetrag der Restrukturierungsrückstellungen zum 30. September 2003 bestehen 6 (i. Vj.: 2) Mio € für Maßnahmen im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben.

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen besteht im Wesentlichen aus Verpflichtungen zur Sicherung entstandener Bergschäden und für Rekultivierungsmaßnahmen. Da die im Zusammenhang mit der Verpflichtung stehenden langlebigen Sachanlagen zum Zeitpunkt der Erstanwendung des Standards in den meisten Fällen vollständig abgeschrieben waren, war die Anpassung bereits bestehender Rückstellungen im Rahmen der Erstanwendung von SFAS 143 erfolgswirksam und wird im Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen.

Aus der Erstanwendung von SFAS 143 werden in 2002/2003 Aufwendungen in Höhe von 14 Mio € (–6 Mio € nach Steuern) als Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen. Darin enthalten sind Erträge in Höhe von 29 Mio € (21 Mio € nach Steuern) aus der Erstanwendung von SFAS 143 zum 01. Januar 2003 im Rahmen der Equity-Bewertung bei einer wesentlichen Beteiligung. Wäre SFAS 143 bereits zum 30. September 2002, 30. September 2001 bzw. 01. Oktober 2000 angewendet worden, hätte dies keine wesentliche Auswirkung auf die Rückstellung, den Jahresüberschuss und das Ergebnis je Aktie gehabt.

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen entwickelte sich wie folgt:

Mio €

Stand am 30.09.2002	193
Zugänge	57
Aufzinsung	5
Inanspruchnahmen	– 9
Schätzungsänderungen und Auflösungen	– 3
Stand am 30.09.2003	243

Die Rückstellungen für Umweltschutzverpflichtungen betreffen vor allem die Beseitigung von Altlasten sowie Sanierungs- und Gewässerschutzmaßnahmen.

21 Finanzverbindlichkeiten

Buchwerte Mio €

	30.09.2002	davon RLZ	30.09.2003	davon Restlaufzeit (RLZ)		
		über 1 Jahr		bis 1 Jahr	über 1 Jahr	davon über 5 Jahre
Anleihen (ohne Schuldscheindarlehen)	1.513	1.306	1.306	0	1.306	497
Schuldscheindarlehen	296	286	285	10	275	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (ohne Schuldscheindarlehen)	3.432	2.775	3.041	912	2.129	1.222
Akzeptverbindlichkeiten	29	0	15	15	0	0
Verbindlichkeiten aus Capital Lease	240	193	231	68	163	82
Sonstige Darlehen	173	48	70	31	39	21
Finanzverbindlichkeiten	5.683	4.608	4.948	1.036	3.912	1.822

Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 527 (i. Vj. 650) Mio € sind durch Grundpfandrechte besichert. Von diesen besicherten Verbindlichkeiten entfallen 198 (i. Vj. 271) Mio € auf Hypothekendarlehen im Bereich Real Estate.

Per 30. September 2003 sind von den Finanzverbindlichkeiten insgesamt Disagien in Höhe von 7 (i. Vj. 9) Mio € abgesetzt bzw. Agien

in Höhe von 1 (i. Vj. 2) Mio € aufgeschlagen. Die Verrechnung der Disagien bzw. Agien ist im Zinsergebnis enthalten.

In den Sonstigen Darlehen sind Darlehen gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, in Höhe von 0 (i. Vj. 4) Mio € enthalten.

Anleihen, Schuldscheindarlehen

	Buchwert in Mio € 30.09.2002	Buchwert in Mio € 30.09.2003	Nominalwert in Mio € 30.09.2003	Zinssatz in %	Marktwert in Mio € 30.09.2003	Fälligkeit
Anleihe ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. (400 Mio DM) 96/03	206	—	—	—	—	13.06.2003
Anleihe ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. (600 Mio DM) 98/06	310	309	307	5,25	318	14.07.2006
Anleihe ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. (500 Mio €) 01/06	500	500	500	5,75	521	05.04.2006
Anleihe ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. (500 Mio €) 02/09	497	497	500	7,00	543	19.03.2009
Schuldscheindarlehen Giddings & Lewis (100 Mio USD) 95/05	6	5	5	7,50	5	01.10.2005
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp Stahl AG (200 Mio DM) 98/05	41	31	31	7,05	34	15.10.2005
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp AG (100 Mio €) 00/07	99	99	100	6,00	110	21.02.2007
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp AG (50 Mio €) 00/07	50	50	50	5,80	54	16.03.2007
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp AG (100 Mio €) 01/07	100	100	100	5,45	108	25.10.2007
Insgesamt	1.809	1.591	1.593		1.693	

Die ThyssenKrupp AG hat für alle Anleihen der ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. jeweils eine unbedingte und unwiderrufliche Garantie für die Zahlungsverpflichtungen gemäß den Anleihebedingungen übernommen.

Die in 1996 emittierte Anleihe der ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. über 400 Mio DM wurde planmäßig am 13. Juni 2003 zurückgezahlt.

Bis auf das Schuldscheindarlehen der ThyssenKrupp Stahl AG, welches in jährlichen Raten von 10,2 Mio € getilgt wird, sind sämtliche Anleihen und Schuldscheindarlehen endfällig.

Per 30. September 2003 stellt sich die Finanzierungsstruktur der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und der Sonstigen Darlehen wie folgt dar:

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Sonstige Darlehen

	Buchwert in Mio € 30.09.2002	Buchwert in Mio € 30.09.2003	davon in €	Gewogener Durchschnitts- zinssatz in % per 30.09.2003	davon in USD	Gewogener Durchschnitts- zinssatz in % per 30.09.2003	davon in weiteren Währungen	Marktwert in Mio € 30.09.2003
Bilaterale Kreditvereinbarungen (variabel verzinslich)	918	879	411	2,75	468	1,63	—	879
Sonstige variabel verzinsliche Kredite	2.082	1.700	281	2,85	1.030	1,82	389	1.700
Festverzinsliche (ohne Immobilienkredite)	368	332	325	5,55	3	6,18	4	348
Festverzinsliche (Immobilienkredite)	237	200	200	4,11	—	—	—	216
Insgesamt	3.605	3.111	1.217	3,75	1.501	1,77	393	3.143

ThyssenKrupp stehen variabel verzinsliche Mittel aus zwei syndizierten Kreditfazilitäten (Multi-Currency-Facility-Agreements) in Höhe von jeweils 1,5 Mrd us-Dollar (ca. 1,3 Mrd €) zur Verfügung. Die im November 2000 abgeschlossene Fazilität hat eine Laufzeit bis 29. November 2005. Die im August 2002 abgeschlossene Fazilität ist unterteilt in eine Tranche A in Höhe von 0,5 Mrd us-Dollar mit einer Laufzeit bis 19. August 2004 und eine Tranche B in Höhe von 1,0 Mrd us-Dollar mit einer Laufzeit bis 20. August 2007. Beide Kreditfazilitäten waren am Bilanzstichtag nicht in Anspruch genommen.

Des Weiteren hat die ThyssenKrupp AG mit ihren Finanzpartnern bilaterale Vereinbarungen getroffen, denen zufolge sie, aber auch teilweise die ThyssenKrupp USA, Inc. oder die ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. variabel verzinsliche Kredite in Euro oder wahlweise in us-Dollar oder GBP revolvingend in Anspruch nehmen kann (Roll-Over-

Finanzierungen). Das Finanzierungspotenzial aus diesen bilateralen Kreditlinien beläuft sich per 30. September 2003 auf ca. 1.836 Mio €. Von diesen bilateralen Kreditlinien haben 62 % eine Restlaufzeit von über 5 Jahren und 38 % eine Restlaufzeit von bis zu 5 Jahren. Am Bilanzstichtag wurden 879 Mio € in Anspruch genommen, und zwar mit 547 Mio us-Dollar (ca. 468 Mio €) zu einem gewogenen Durchschnittszinssatz von 1,63 % und 411 Mio € zu einem gewogenen Durchschnittszinssatz von 2,75 %.

Der Anteil der unverzinslichen und im Vergleich zu derzeitigen Marktkonditionen niedrig verzinslichen Immobilienkredite im Bereich Real Estate beträgt 112 (i. Vj. 176) Mio €. Sie betreffen fast ausschließlich Darlehen für den sozialen Wohnungsbau, die im Gegenzug Mietpreisbindungen bedingen.

Für Capital Lease-Verträge betragen die zukünftigen Mindestzahlungen zum 30. September 2003:

Mio €

(für die Geschäftsjahre)	
2003/2004	87
2004/2005	48
2005/2006	34
2006/2007	29
2007/2008	25
nach 2007/2008	124
Summe der zukünftigen Mindestzahlungen	347
abzüglich nicht der Finanzierung zuzurechnende Kosten („executory costs“)	– 62
abzüglich: Zinsen	– 54
Barwert der künftigen Mindestzahlungen (= Verbindlichkeiten aus Capital Lease)	231

Die Fälligkeiten der Finanzverbindlichkeiten verteilen sich wie folgt auf die nächsten 5 Jahre und die Zeit danach:

Mio €

	Gesamte Finanzverbindlichkeiten	Davon: Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (ohne Schuld-scheindarlehen)
(für die Geschäftsjahre)		
2003/2004	1.036	912
2004/2005	240	190
2005/2006	1.210	364
2006/2007	351	180
2007/2008	289	173
nach 2007/2008	1.822	1.222
Insgesamt	4.948	3.041

22 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Mio €

	30.09.2002	davon RLZ	30.09.2003	davon Restlaufzeit (RLZ)		
		über 1 Jahr		bis 1 Jahr	über 1 Jahr	davon über 5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.128	29	3.075	3.046	29	0

23 Übrige Verbindlichkeiten

Mio €

	30.09.2002	davon RLZ	30.09.2003	davon Restlaufzeit (RLZ)		
		über 1 Jahr		bis 1 Jahr	über 1 Jahr	davon über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	37	2	35	35	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	124	0	120	117	3	0
Verpflichtungen aus Aufträgen in Bearbeitung (PoC)	1.344	518	1.350	857	493	0
Sonstige Verbindlichkeiten	1.508	57	1.423	1.344	79	15
davon aus Steuern	(276)	(0)	(300)	(287)	(13)	(10)
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	(225)	(0)	(220)	(220)	(0)	(0)
Übrige Verbindlichkeiten	3.013	577	2.928	2.353	575	15

Die Übrigen Verbindlichkeiten sind in Höhe von 5 (i. Vj. 8) Mio € dinglich besichert.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen stammen vor allem aus Finanzierungsvorgängen und aus Ergebnis- und Steuerabrechnungen.

Die Sonstigen Verbindlichkeiten enthalten auch Verbindlichkeiten gegenüber der Belegschaft in Höhe von 389 (i. Vj. 414) Mio €.

24 Rechnungsabgrenzungsposten

Passive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 3 (i. Vj. 4) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

25 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Bürgschaften und Garantien

Die ThyssenKrupp AG, deren Segmentführungsgesellschaften sowie in Einzelfällen auch deren Tochtergesellschaften haben Bürgschaften oder Garantien zu Gunsten von Auftraggebern oder Kreditgebern ausgestellt. Die in der nachfolgenden Tabelle dargestellten Verpflichtungen zeigen Haftungsverhältnisse, bei denen der Hauptschuldner kein konsolidiertes Unternehmen ist:

Mio €

	Maximales Haftungs- volumen 30.09.2003	Rückstellungen 30.09.2003
Anzahlungsgarantien	12	0
Gewährleistungs- und Vertragserfüllungsgarantien	176	0
Kreditaufträge	140	0
Patronatserklärungen	132	0
Restwertgarantien	56	1
Sonstige Haftungserklärungen	129	5
Insgesamt	645	6

Die Laufzeiten variieren je nach Art der Garantie von 3 Monaten bis zu 10 Jahren (z. B. bei Miet- und Pachtgarantien).

Grundlage für eine mögliche Inanspruchnahme durch den Begünstigten ist die nicht vertragskonforme Erfüllung von vertraglich eingegangenen Verpflichtungen durch die Gesellschaften, wie z. B. nicht rechtzeitige oder nicht ordnungsgemäße Lieferung, Nichteinhaltung von zugesicherten Leistungsparametern oder nicht ordnungsgemäße Rückzahlung von Krediten.

Alle durch die ThyssenKrupp AG oder die Segmente ausgestellten Bürgschaften oder Garantien erfolgen im Auftrag und unter Rückhaftung des jeweiligen Auftraggebers. In Einzelfällen bestehen Sicherheitsvereinbarungen, wie z. B. die Hinterlegung von Barmitteln zur Teilabdeckung einer möglichen Inanspruchnahme.

ThyssenKrupp hat keine dinglichen Sicherheiten (i. Vj. 4 Mio €) für fremde Verbindlichkeiten gegeben. Darüber hinaus haftet ThyssenKrupp aus Beteiligungen an Gesellschaften bürgerlichen Rechts, Personengesellschaften und Arbeitsgemeinschaften gesamtschuldnerisch.

„Variable Interest Entities“

ThyssenKrupp mietet Anlagen zur Produktion von Koks und zum Umschlag von Kohle von Gesellschaften, die „Variable Interest Entities“ im Sinne der FASB Interpretation No. 46, „Consolidation of Variable Interest Entities“ sind. Die Anwendung der Interpretation auf zwei Gesellschaften, die als Betreibergesellschaften dieser Anlagen tätig sind, hat ergeben, dass eine Konsolidierungspflicht ab dem 01. Juli 2003 besteht. Die Vollkonsolidierung dieser Gesellschaften hat jedoch nur geringe Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Hingegen führte die Überprüfung der Eigentümergesellschaften dieser beiden Anlagen, die ebenfalls „Variable Interest Entities“ im Sinne der Interpretation sind, zu dem Ergebnis, dass der Konzern nicht Hauptbegünstigter dieser Gesellschaften ist. Die Gesellschaften sind somit nicht in den Konsolidierungskreis des Konzerns einzubeziehen. Die Verpflichtungen des Konzerns im Rahmen der Miet- und Abnahmeverträge sind Bestandteil der unter den „Sonstigen finanziellen Verpflichtungen“ aufgeführten künftigen Mindestmietzahlungen aus „operating lease“. Das theoretisch maximale Verlustrisiko des Konzerns aus beiden Anlagen beläuft sich auf 55 Mio € und resultiert aus den Restwertgarantien für die Anlagen zum jeweiligen Ende des Miet- bzw. Abnahmevertrages. Ferner konsolidiert der Konzern eine Minderheitsbeteiligung nach FASB Interpretation No. 46, weil bei Eintreten bestimmter zukünftiger Ereignisse die Pflicht besteht, die ausstehenden Anteile der übrigen Gesellschafter zu bereits festgelegten Konditionen zu erwerben.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen, die nicht als „capital lease“ nach US-GAAP zu qualifizieren sind (sog. „operating lease“) least der Konzern Sachanlagen. Hieraus entstanden in der Gewinn- und Verlustrechnung Aufwendungen im Saldo von 177 (2001/2002: 173; 2000/2001: 174) Mio €, die sich folgendermaßen zusammensetzen:

Mio €

	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Mindestmietzahlungen (minimum rentals)	174	174	178
Variable Mietzahlungen (contingent rentals)	2	0	0
abzüglich: Erträge aus Untermiet- verträgen (sublease)	– 2	– 1	– 1
Insgesamt	174	173	177

Die künftigen (nicht abgezinsten) Mindestmietzahlungen aus solchen unkündbaren Verträgen, die zum 30. September 2003 eine anfängliche oder verbleibende Restlaufzeit von mehr als einem Jahr haben, betragen:

Mio €

(für die Geschäftsjahre)	
2003/2004	191
2004/2005	166
2005/2006	142
2006/2007	123
2007/2008	113
nach 2007/2008	812
Insgesamt	1.547

Im Gesamtbetrag der künftigen Mindestmietzahlungen sind die künftigen Mindestmieteinnahmen aus unkündbaren Untermietverträgen in Höhe von 16 (2001/2002: 16; 2000/2001: 23) Mio € nicht berücksichtigt.

Das Bestellobligo für Investitionsvorhaben beläuft sich zum 30. September 2003 auf 221 (i. Vj. 257) Mio € und betrifft im Wesentlichen das Segment Steel.

Gegenüber Kapitalgesellschaften und Genossenschaften bestehen Einzahlungsverpflichtungen und Nachschusspflichten von zusammen 3 (i. Vj. 3) Mio €. Darüber hinaus bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 302 (i. Vj. 475) Mio €. Diese betreffen im Wesentlichen die Abnahmeverpflichtung aus einem langfristigen Erzielververtrag im Segment Steel sowie die Verpflichtung zur Einzahlung von eigenkapitalersetzenden Darlehen für ein Edeltstahlkaltwalzwerk in Shanghai.

Im Segment Steel wurde ein Vertrag über die Belieferung mit elektrischer Energie für Produktionszwecke abgeschlossen. In diesem Zusammenhang wurde zwischen der ThyssenKrupp Stahl AG und dem Energieversorger ein Erbbaurechtsvertrag über Grundstücke abgeschlossen. Der Energieversorger hat sich verpflichtet, auf diesen Grundstücken Energieversorgungsanlagen zu errichten. Die ThyssenKrupp Stahl AG wird die Energieerzeugungsanlagen mit Medien versorgen und Infrastruktureinrichtungen zur Verfügung stellen. Die ThyssenKrupp Stahl AG ist verpflichtet, 25 Jahre lang Energielieferungen unter Garantie bestimmter Mindestzahlungen abzunehmen.

26 Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche
Ehemalige Aktionäre von Thyssen und von Krupp haben die gerichtliche Überprüfung der Umtauschverhältnisse aus der Verschmelzung der Thyssen AG und der Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp zur ThyssenKrupp AG nach § 305 UmwG beantragt. Die Verfahren sind vor dem Landgericht

Düsseldorf anhängig. Stellt das Gericht im Spruchverfahren eine Unangemessenheit des Umtauschverhältnisses fest, erfolgt ein Ausgleich durch eine verzinsliche bare Zuzahlung. Die Zuzahlung ist an alle betroffenen Aktionäre zu leisten, auch wenn sie nicht Antragsteller des Spruchverfahrens sind. Die Gesellschaft erwartet jedoch, dass die Spruchverfahren nicht zu baren Zuzahlungen führen werden, da die Umtauschverhältnisse sorgfältig ermittelt, zwischen voneinander unabhängigen Vertragspartnern vereinbart und von dem gerichtlich bestellten Verschmelzungsprüfer geprüft und bestätigt worden sind.

Aus der Eingliederung der Thyssen Industrie AG in die ThyssenKrupp AG ist ein Spruchverfahren zur gerichtlichen Überprüfung der Angemessenheit der Abfindung an die außenstehenden Aktionäre der Thyssen Industrie AG anhängig. Sollte das Gericht in einer rechtskräftigen Entscheidung zu dem Ergebnis kommen, dass die angebotene Abfindung unangemessen war, wird die durch weitere Barzahlung erhöhte Abfindung allen außenstehenden Aktionären gewährt.

Weiter geht die ThyssenKrupp AG davon aus, dass die seit 1993 anhängigen Spruchverfahren anlässlich der Verschmelzung der Hoesch AG auf die Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp sowie der Eingliederung der Krupp Stahl AG in die Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp zu keinen nennenswerten Belastungen führen werden.

Im Berichtsjahr sind die beiden letztgenannten Verfahren in der ersten Instanz abgeschlossen worden und sind zurzeit in der zweiten Instanz anhängig.

ThyssenKrupp ist im Zusammenhang mit der Veräußerung von Unternehmen in gerichtliche, schiedsgerichtliche und außergerichtliche Auseinandersetzungen verwickelt, die zur Rückerstattung von Teilen des Kaufpreises oder zur Gewährung von Schadensersatz führen können. Aus Anlagenbau-, Liefer- und Leistungsverträgen werden von Kunden und Subunternehmern Ansprüche erhoben. Bei einigen Rechtsstreitigkeiten haben sich die Ansprüche im Verlauf des Geschäftsjahres als unbegründet erwiesen oder sind verjährt. Eine Reihe von Verfahren ist noch anhängig.

us-amerikanische Tochtergesellschaften von ThyssenKrupp importieren Qualitäts- und Edeltähle in die USA. Das u.s. Department of Commerce hat Importbeschränkungen für eine Reihe von Stahlprodukten verhängt (Sec. 201 Trade Act) und auf die Intervention der Gesellschaft für einen erheblichen Teil Ausnahmegenehmigungen erteilt. Ferner überprüft es Importe im Hinblick auf Dumping. Hieraus ergeben sich zusätzliche Zölle, die vom Importeur in bar bei den Zollbehörden hinterlegt werden müssen. Die hinterlegten Beträge verfallen, soweit eine vom Importeur angestrebte Überprüfung der Festsetzung durch das u.s. Department of Commerce nichts anderes ergibt.

Die Eu-Kommission hat wegen Kartellabsprachen in Unternehmen, die heute zu der Business Unit Stainless Steel gehören, Geldbußen verhängt, gegen die die Gesellschaften Klage vor dem Gerichtshof erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften erhoben haben. Die Klagen

hatten zu einer Reduzierung der Geldbußen geführt. Die Gesellschaften erwarten aus einer eingelegten Berufung eine weitere Reduzierung der verhängten Geldbußen.

Im Übrigen sind Gerichts- oder Schiedsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage von ThyssenKrupp haben können, weder anhängig gewesen noch derzeit anhängig oder nach Kenntnis der Gesellschaft angedroht.

27 Weitere Finanzinstrumente

Neben den originären Finanzinstrumenten setzt der Konzern verschiedene derivative Finanzinstrumente ein, darunter Devisentermingeschäfte, Devisenoptionsgeschäfte, Zinsswaps, Zinscaps und Warentermingeschäfte, um Risiken in den Bereichen Fremdwährung, Zinsen und Rohstoffpreise zu minimieren.

Der Konzern ist möglichen Verlusten bei Ausfall der Gegenpartei aus unrealisierten Gewinnen bei denjenigen derivativen Finanzinstrumenten ausgesetzt, die einen positiven Marktwert besitzen. Da jedoch derartige Geschäfte ausschließlich mit internationalen Geschäftsbanken erster Adressen durchgeführt werden, wird das Adressenausfallrisiko als minimal betrachtet. Die verwendeten Finanzderivate dienen ausschließlich Sicherungszwecken.

Zentrales Devisenmanagement

Der ThyssenKrupp Konzern betreibt ein zentrales Devisenmanagement. Die inländischen verbundenen Unternehmen sind verpflichtet, alle offenen Positionen aus Import- oder Exportgeschäften in den wesentlichen Transaktionswährungen im Rahmen des zentral organisierten Devisenmanagements einer Clearing-Stelle anzudienen. Die angeordneten Positionen werden, in Abhängigkeit vom Sicherungszweck der Derivate und der damit verbundenen Art der bilanziellen Behandlung, entweder im Rahmen eines Portfolio-Hedge-Ansatzes abgesichert oder in direkter Zuordnung an Banken durchgeleitet.

Die abgeschlossenen Devisenderivate werden in der Regel innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. In einzelnen Ausnahmefällen kann die Laufzeit, in Abhängigkeit vom Grundgeschäft, bis zu fünf Jahre betragen.

SFAS 133 unterscheidet bei der Absicherung von Fremdwährungsrisiken zwei Arten der Bilanzierung von Sicherungszusammenhängen. Beide Modelle werden im ThyssenKrupp Konzern angewendet.

Cash-Flow-Hedges

Devisenderivate, die eindeutig der Absicherung zukünftiger Cash-Flows aus Fremdwährungstransaktionen zugeordnet werden können, und die Anforderungen des SFAS 133 hinsichtlich Dokumentation und Effektivität erfüllen, werden direkt bei Banken abgesichert. Diese Derivate werden zum Marktwert bilanziert. Die Marktwertschwankungen

dieser Derivate werden jedoch bis zum Realisationszeitpunkt des gesicherten Grundgeschäftes in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen (OCI) erfasst. Bei Realisierung der zukünftigen Transaktion werden die im Eigenkapital kumulierten Effekte erfolgswirksam aufgelöst. Zum 30. September 2003 ist im OCI ein unrealisiertes Ergebnis, das auf die ergebnisneutrale Verbuchung von Marktwertschwankungen aus Devisenderivaten zurückzuführen ist, in Höhe von 10 (i. Vj. 5) Mio € (nach Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter) berücksichtigt. Die maximale Zeitdauer, für die Cash-Flows aus zukünftigen Transaktionen gesichert werden, beträgt 60 Monate.

Im Berichtsjahr wurden in Folge der unterjährigen Realisation von Grundgeschäften –7 (i. Vj. 4) Mio € aus den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Zum 30. September 2003 ist ein Nettoergebnis in Höhe von 1 (i. Vj. –3) Mio € in den Umsatzerlösen/Umsatzkosten enthalten. Dieses Ergebnis resultiert aus den von der Ermittlung der Hedge-Effektivität ausgeschlossenen Bestandteilen der Devisenderivate.

Der Abbruch von Cash-Flow-Hedges führte im laufenden Geschäftsjahr zu einem Ergebnis durch Umgliederung aus den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen in die Gewinn- und Verlustrechnung von 1 (i. Vj. –1) Mio €. Diese ursprünglich ergebnisneutral behandelten Marktwertschwankungen von Devisenderivaten wurden zu dem Zeitpunkt ergebniswirksam realisiert, als die Durchführung der abgesicherten zukünftigen Transaktionen nicht länger als wahrscheinlich angesehen wurde.

Die im folgenden Geschäftsjahr erwarteten Ergebnisauswirkungen aus den zum Stichtag in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Marktwertschwankungen von Devisenderivaten sind 3 (i. Vj. 0) Mio €.

Fair-Value-Hedges

Einige Gesellschaften des Konzerns haben ihren Sitz in Ländern, deren Währung nicht im Rahmen von gewöhnlichen Devisenderivaten abgesichert werden kann, oder tätigen Geschäfte mit so genannten Weichwährungsländern. Die Absicherung von Währungsrisiken aus zukünftigen Erlöseingängen erfolgt in diesen Ländern häufig durch die Aufnahme von Fremdwährungskrediten. Bei diesem Credit-Hedging werden sowohl die Marktwertschwankungen aus den eingegangenen Verbindlichkeiten als auch die Schwankungen aus den zu Grunde liegenden verbindlichen Vertragsvereinbarungen aus operativer Tätigkeit ergebniswirksam in den Umsatzerlösen/Umsatzkosten erfasst.

Derivate, die der Absicherung von bereits bilanziertem Grundgeschäft dienen oder aus sonstigen Gründen nicht als im Sicherungszusammenhang stehend bilanziert werden können, werden ebenso wie die ihnen global zugeordneten Grundgeschäfte zum Marktwert angesetzt. Marktwertschwankungen dieser Derivate werden in Abhängigkeit

von der Natur der zu Grunde liegenden Geschäfte ergebniswirksam in den Umsatzerlösen oder Umsatzkosten bzw. im Finanzergebnis ausgewiesen.

Zentrale Steuerung des Zinsänderungsrisikos

Zur Steuerung und Optimierung des Zinsänderungsrisikos bedient sich der ThyssenKrupp Konzern unter anderem derivativer Finanzinstrumente. Diese Instrumente werden mit dem Ziel abgeschlossen, die Zinsvolatilitäten und Finanzierungskosten der zu Grunde liegenden Grundgeschäfte zu minimieren.

Große Teile der Zinsderivate sind in Form eines Cash-Flow-Hedges direkt und unmittelbar einem bestimmten variabel verzinslichen Kredit zugeordnet (Micro-Hedge). Die Marktwertänderung dieser Zinsderivate wird in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen erfasst und beträgt per 30. September 2003 –23 (i. Vj. –26) Mio € (nach Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter). Die hier erfassten Beträge führen in der Folgezeit zu einem Ausgleich des in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Zinsaufwandes aus den zu Grunde liegenden Grundgeschäften.

Ein weiterer Teil der Zinsderivate ist nicht eindeutig einem Einzelkredit zugeordnet, sondern sichert über einen Macro-Hedge-Ansatz ein Portfolio von Einzelkrediten. Diese Zinsderivate werden ebenfalls zum Marktwert bilanziert. Die Marktwertschwankungen dieser Zinsderivate werden unmittelbar ergebniswirksam im Zinsergebnis erfasst. Per 30. September 2003 wurden als Marktwertschwankung dieser

Zinsderivate weniger als 1 (i. Vj. weniger als 1) Mio € im Zinsergebnis berücksichtigt.

Aus den abgeschlossenen Payer Swaps zahlt der ThyssenKrupp Konzern durchschnittliche Festzinsen von 5,54 % auf Verbindlichkeiten in Euro und 5,50 % auf Verbindlichkeiten in USD.

Sicherung von Rohstoffpreissrisiken

Die Geschäfte einzelner Gesellschaften sind Risiken aus der Änderung von Rohstoffpreisen vor allem im NE-Metallsektor ausgesetzt. In den Fällen, in denen Preisänderungen nicht durch vertragliche Vereinbarungen an Kunden weitergegeben werden (vertragliche Preisgleitklauseln), setzen diese Gesellschaften Warenderivate ein. Die Sicherung erfolgt grundsätzlich dezentral, wobei der Abschluss von Finanzderivaten in diesen Bereichen strengen Richtlinien unterliegt, deren Einhaltung durch Internal Auditing überprüft wird. Es werden ausschließlich marktgängige Instrumente, wie sie an der London Metal Exchange oder anderen namhaften Rohstoffbörsen gehandelt werden, verwendet. Dies sind Warenderivate, Kassageschäfte in Verbindung mit Termingeschäften und der Kauf von Optionen. Die Warenderivate sind unter den Positionen „Sonstige Vermögensgegenstände“ bzw. „Sonstige Rückstellungen“ mit ihren Marktwerten bilanziert. Die Marktwertschwankungen werden ergebniswirksam in den Umsatzerlösen bzw. den Umsatzkosten erfasst.

Die Werte der im Konzern eingesetzten derivativen Finanzinstrumente stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	Nominalwert 30.09.2002	Buchwert 30.09.2002	Nominalwert 30.09.2003	Buchwert 30.09.2003
Devisentermingeschäfte				
Ankauf	1.198	– 21	2.537	– 114
Verkauf	3.175	86	3.811	175
Devisenoptionsgeschäfte				
Ankauf	694	12	838	34
Verkauf	881	– 10	589	– 11
Devisenderivate insgesamt	5.948	67	7.775	84
Eingebettete Derivate				
Aktivisch	184	6	473	26
Passivisch	297	– 16	321	– 17
Eingebettete Derivate insgesamt	481	– 10	794	9
Zinsderivate				
Zinsswaps	1.029	– 86	885	– 59
Zinsscaps	130	0	0	0
Zinsderivate insgesamt	1.159	– 86	885	– 59
Warenderivate				
Ankauf	85	– 2	97	9
Verkauf	52	3	60	– 7
Warenderivate insgesamt	137	1	157	2
Insgesamt	7.725	– 28	9.611	36

Die Nominalwerte der derivativen Finanzinstrumente stellen nicht zwischen den Vertragspartnern vereinbarte Zahlungen dar, sondern lediglich die Basis für die Zahlungsbemessung. Sie geben nicht den Risikogehalt der Finanzderivate wieder. Die tatsächlichen Zahlungen kommen unter Einbeziehung von Zinssätzen, Wechselkursen und sonstigen Konditionen zu Stande.

Eingebettete Derivate bestehen im ThyssenKrupp Konzern in der Ausprägung, dass gewöhnliche Lieferungs- und Leistungsbeziehungen zu Lieferanten und Kunden im Ausland nicht in der funktionalen Währung (Landeswährung) eines der beiden Vertragspartner geschlossen wurden. Nach den Vorschriften des SFAS 133 wird in den vorliegenden

Fällen ein eingebettetes Devisentermingeschäft unterstellt. Die Anwendung dieser Regeln führt zum 30. September 2003 zu einer erfolgswirksamen Aktivierung von Vermögensgegenständen in Höhe von 26 (i. Vj. 6) Mio € und einer erfolgswirksamen Passivierung von Rückstellungen in Höhe von 17 (i. Vj. 16) Mio € für eingebettete Derivate. In der Folgezeit werden diese Bilanzpositionen ebenfalls erfolgswirksam gegen das zu bilanzierende Grundgeschäft aufgelöst.

Marktbewertung von Finanzinstrumenten

Die Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente im ThyssenKrupp Konzern stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	Buchwert 30.09.2002	Marktwert 30.09.2002	Buchwert 30.09.2003	Marktwert 30.09.2003
Originäre Finanzinstrumente				
Aktiva				
Ausleihungen	83	83	173	173
Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens	37	37	36	36
Flüssige Mittel	921	921	693	693
Passiva				
Finanzverbindlichkeiten (ohne Capital Lease)	5.443	5.560	4.717	4.851
Derivative Finanzinstrumente				
Aktiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	115	115	198	198
Warenderivate	4	4	9	9
Passiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	58	58	105	105
Zinsderivate	86	86	59	59
Warenderivate	3	3	7	7
Insgesamt	6.750	6.867	5.997	6.131

Die Marktwerte der Finanzinstrumente bilden den Preis, zu dem eine Partei die Rechte und Pflichten aus den bestehenden Verträgen von der Gegenpartei übernehmen würde. Die Marktwerte wurden auf Basis der am Bilanzstichtag bestehenden Marktkonditionen – Zinssätze, Devisenkurse, Warenpreise – und der nachfolgend dargestellten Bewertungsmethoden ermittelt. Abhängig von der Volatilität der zu Grunde liegenden Zins-, Kurs- oder Preisbasis können die Instrumente erhebliche Wertveränderungen erfahren.

Die Ermittlung der Marktwerte von derivativen Finanzinstrumenten erfolgt generell unabhängig von gegenläufigen Entwicklungen aus eventuell zu Grunde liegenden Grundgeschäften.

Folgende Methoden wurden bei der Marktbewertung der Finanzinstrumente zu Grunde gelegt:

Ausleihungen und Finanzverbindlichkeiten

Der Marktwert von börsennotierten Schuldtiteln leitet sich aus den Kursnotierungen zum Bilanzierungszeitpunkt ab. Der Marktwert von festverzinslichen Ausleihungen oder Verbindlichkeiten ergibt sich als Barwert der zukünftig erwarteten Cash-Flows. Die Diskontierung erfolgt auf Basis der am Bilanzstichtag gültigen Zinssätze. Bei Verbindlichkeiten mit variabel verzinslichem Charakter entsprechen die Buchwerte den Marktwerten.

Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens

Der Marktwert von Wertpapieren ergibt sich aus den Börsenkursen zum Bilanzstichtag. Die sonstigen Finanzanlagen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet sind, werden aus der Marktwertbetrachtung ausgeklammert, da diese Werte nicht öffentlich gehandelt werden und somit ein Marktwert nicht objektiv ermittelbar ist.

Flüssige Mittel

Der Buchwert der flüssigen Mittel entspricht dem Marktwert.

Währungssicherungskontrakte

Der Marktwert von Devisentermingeschäften errechnet sich auf Basis des am Bilanzstichtag geltenden Devisenkassamittelkurses unter Berücksichtigung der Terminaufschläge und -abschläge für die jeweilige Restlaufzeit des Kontraktes im Vergleich zum kontrahierten Devisenterminkurs.

Bei Devisenoptionen wurden anerkannte Modelle zur Ermittlung des Optionspreises angewandt. Der Marktwert einer Option wird neben der Restlaufzeit der Option zusätzlich durch weitere Bestimmungsfaktoren, wie z.B. die aktuelle Höhe und die Volatilität des zu Grunde liegenden jeweiligen Wechselkurses oder der zu Grunde liegenden Basiszinsen, beeinflusst.

Zinssicherungskontrakte

Bei Zinsswaps erfolgt die Marktbewertung durch die Abzinsung der zukünftig zu erwartenden Cash-Flows. Dabei werden die für die Restlaufzeit der Kontrakte geltenden Marktzinssätze zu Grunde gelegt. Zinsoptionen werden analog der Devisenoptionen mittels Optionspreismodellen bewertet.

Warendermingeschäfte

Der Marktwert von Warendermingeschäften basiert auf offiziellen Notierungen. Er stellt den Preis dar, den das Unternehmen zahlen bzw. erhalten würde, wenn es die Termingeschäfte am Bilanzstichtag auflösen wollte.

28 Beziehungen zu nahe stehenden Personen („Related Parties“)

Die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung ist mit 20,00 % an der ThyssenKrupp AG beteiligt. Über die in der Satzung (§ 20) festgelegten Leistungen und Gegenleistungen hinaus bestanden mit Ausnahme eines Verkauf bebauter und unbebauter Grundstücke in 2002/2003 keine wesentlichen Liefer- und Leistungsbeziehungen. Aus diesem Verkauf wurden Veräußerungserlöse von 11 Mio € realisiert, die zu einem Gewinn in Höhe von 4 Mio € führten.

Nahe stehende Person von wesentlicher Bedeutung ist darüber hinaus die Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH (HKM), von der ThyssenKrupp per 30. September 2002 und 2003 50 % der Anteile hält. Mit HKM bestanden sowohl im aktuellen als auch im vorherigen Geschäftsjahr in erheblichem Umfang Geschäftsbeziehungen, die den Bezug von Rohstahl (Halbzeug-Strangguss) und Umsätze aus Transportleistungen und Kokslieferungen beinhalteten.

Die Höhe der Beziehungen zeigt die nachfolgende Tabelle:

Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH Mio €

	30.09.2002	30.09.2003
Umsatz	44	83
Bezogene Leistungen	742	827
Forderungen	7	4
Verbindlichkeiten	73	85

ThyssenKrupp hält an der RAG AG einen Anteil in Höhe von 20,6 %, der zum 30. September 2002 nach der Equity-Methode bilanziert worden ist. Die Geschäftsbeziehungen mit dem RAG Konzern umfassten im Wesentlichen den Bezug von Steinkohleerzeugnissen in Höhe von 227 (i. Vj. 253) Mio € sowie Umsätze aus Transportleistungen und dem Verkauf von Nebenerzeugnissen aus der Stahlproduktion in Höhe von 14 (i. Vj. 14) Mio €. Wie unter Anhang-Nr. (9) erläutert, hat der Konzern die Equity-Bilanzierung der Beteiligung an der RAG eingestellt. Als Konsequenz wird über RAG künftig nicht mehr im Rahmen der Erläuterungen über die Beziehungen des Konzerns zu nahe stehenden Personen berichtet werden.

Im Geschäftsjahr 2001/2002 wurden aus dem Verkauf bebauter und unbebauter Grundstücke (i. W. von Real Estate) an eine Tochtergesellschaft der RAG Veräußerungserlöse in Höhe von 55 Mio € erzielt, die zu einem Gewinn von 13 Mio € führten.

29 Segmentberichterstattung

Nach SFAS 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ hat die Segmentberichterstattung entsprechend der internen Organisations- und Berichtsstruktur des Konzerns zu erfolgen. Den Produkten und Dienstleistungen entsprechend besteht die Konzernstruktur aus den Segmenten Steel, Automotive, Elevator, Technologies, Materials und Serv sowie dem Bereich Real Estate.

Steel

Die Aktivitäten des Segments liegen in der Produktion und dem Verkauf von Flachstahl in allen Grund- und Qualitätsstahlgüten. Das Flachstahlprogramm umfasst Kohlenstoffstahl mit und ohne Oberflächenvergütung, Elektrolech und nichtrostenden Edelstahl. Darüber hinaus werden metallische Hochleistungswerkstoffe wie Nickel-Basis-Legierungen und Titan produziert.

Automotive

In diesem Segment werden Teile, Komponenten, Zusammenbauten und Module/Systeme für Fahrgestell, Karosserie und Antriebsstrang/Lenkung von Pkw und Lkw produziert.

Elevator

Das Segment betreibt den Neubau, die Modernisierung sowie den Service von Aufzügen, Fahrtreppen, Treppenliften und Fluggastbrücken.

Technologies

Im Segment Technologies sind die Aktivitäten im Maschinenbau und in der Systemtechnik unter einheitlicher Führung zusammengefasst. Hierzu zählen Production Systems, Plant Technology, Marine und Mechanical Engineering. Production Systems betreibt die Entwicklung, die Herstellung und den kundenspezifischen Service von zerspanenden Werkzeugmaschinen sowie von Anlagen für Karosserietechnik und Aggregatmontage. Plant Technology bietet das Projektmanagement für die Planung und den Bau von Produktionsanlagen für die Chemie- und Petrochemie, die Zement- und Zuckerindustrie, für Fördersysteme sowie für die Kokerei und Energietechnik an. Das Leistungsspektrum von Marine umfasst Neubau, Reparatur, Umbau und Service von Schiffen, wobei der Schwerpunkt bei Marineschiffen liegt. Mechanical Engineering entwickelt und fertigt Komponenten, die ihren Einsatz vor allem im Maschinenbau finden. Hierzu gehören Großwälzlager, Präzisionslager, Laufwerke und Laufwerkskomponenten sowie Energie-, Kälte- und Klimatechnik und schiffstechnische Komponenten. Daneben werden hier Garagen- und Industrietore gefertigt sowie Anlagen für die Produktion von technischen Gummiwaren angeboten. Auch Planung, Projektmanagement und Produktion von Magnetschnellbahnsystemen (Transrapid) gehören zu Mechanical Engineering.

Materials

Das Segment betreibt das Dienstleistungsgeschäft mit Werkstoffen, wobei die metallischen Werkstoffe im Vordergrund stehen. Dabei werden neben dem reinen Produktverkauf auch Dienstleistungen angeboten, die von der Lagerhaltung über Anarbeitung, Distributions- und Informationslogistik bis hin zum Bestandsmanagement reichen.

Serv

Dieses Segment beinhaltet neben Industrie-Instandhaltung die Verwaltung von Gebäuden einschließlich Abbruchdienstleistungen. Daneben werden vielfältige IT-Dienstleistungen angeboten, die von Rechenzentrumsdienstleistungen bis hin zu Multimedia- und E-Commerce-Lösungen reichen.

Real Estate

Real Estate betreibt die Bewirtschaftung der konzerneigenen Liegenschaften durch Vermietung und Verkauf sowie Immobiliendienstleistungen im Bereich Immobilien Development und Immobilien Consulting.

Corporate

Corporate umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der Finanzierungs- und Landesholdinggesellschaften sowie die inaktiven Gesell-

schaften wie insbesondere Thyssen Stahl GmbH und Krupp Hoesch Stahl AG. Ferner sind hier die operativen, nicht den Segmenten zugeordneten Gesellschaften, Versicherungsdienste sowie wesentliche Equity-Beteiligungen enthalten.

Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von Corporate setzt sich folgendermaßen zusammen:

Mio €

	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Verwaltungskosten Konzernleitung	– 105	– 95	– 88
Altersversorgung	– 209	– 206	– 218
Aufwandsübernahmen Steel	– 18	– 14	– 13
Zinsergebnis	– 11	– 21	– 23
Grundstücksverkäufe	31	1	1
Ergebnisse Equity-Beteiligungen	77	13	28
Versicherungsgesellschaften	13	12	14
Übriges	24	– 35	– 28
Normalisiertes Ergebnis	– 198	– 345	– 327
Beteiligungsveräußerungen	– 62	255	– 5
Corporate Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	– 260	– 90	– 332

Konsolidierung

Die Konsolidierung umfasst im Wesentlichen die Eliminierung von Zwischengewinnen im Vorratsvermögen. Ferner erfolgt hier die Eliminierung des Beteiligungsergebnisses für die Gesellschaften, an denen die Segmente Steel und Materials gemeinsam beteiligt sind. Diese Gesellschaften werden in dem Segment, das die wirtschaftliche Führung hat, voll konsolidiert. Im anderen Segment erfolgt eine Bilanzierung der Beteiligung nach der Equity- bzw. Anschaffungskostenmethode. Bei Steel sind Beteiligungsergebnisse aus konzerninternen Gemeinschaftsunternehmen in Höhe von 0 (2001/2002: 0; 2000/2001: 7) Mio € und bei Materials von 4 (2001/2002: 3; 2000/2001: 7) Mio € enthalten.

Die Rechnungslegungsgrundsätze für die Segmente sind bis auf die vorstehend dargestellten Aufwandsübernahmen die gleichen, wie sie für den Konzern in den Grundsätzen der Rechnungslegung beschrieben sind. Das Maß für die Ertragskraft der einzelnen Segmente des Konzerns ist das „Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter“, wie es in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt wird.

Die Umsätze zwischen den Segmenten werden zu marktüblichen Verrechnungspreisen vorgenommen.

Die Länderzuordnung der Umsätze erfolgt nach dem Sitz des Kunden und nach dem Sitz der Gesellschaft, die den Umsatz tätigt. Die Länderzuordnung der Finanzinvestitionen erfolgt nach dem Ort der Investition, während die übrigen Investitionen nach dem Sitz der investierenden Gesellschaft zugeordnet werden.

Es gab keine Beziehungen zu einzelnen Kunden, deren Umsatzanteil gemessen am Konzernumsatz wesentlich ist.

Segmentinformationen nach Produkten und Dienstleistungen Mio €

	Steel	Automotive	
Geschäftsjahr 2000/2001			
Außenumsätze	10.694	6.090	
Konzerninterne Umsätze	1.827	25	
Umsatzerlöse gesamt	12.521	6.115	
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	– 1	6	
Zinserträge	129	26	
Zinsaufwendungen	– 292	– 102	
Ergebnis vor Firmenwertabschreibungen, Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	673	155	
Firmenwertabschreibungen (planmäßig)	57	24	
Ergebnis (nach Firmenwertabschreibungen) vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	616	131	
Segment-Aktiva (= Bilanzsumme)	12.944	5.313	
Abschreibungen	878	314	
Zahlungsunwirksames Ergebnis aus der Veränderung Sonstiger Rückstellungen	– 102	– 5	
Sachinvestitionen (incl. immaterieller Vermögensgegenstände)	1.106	482	
Investitionen in at equity bewertete Unternehmen	7	0	
Sonstige Finanzinvestitionen	39	7	
Geschäftsjahr 2001/2002			
Außenumsätze	10.052	6.296	
Konzerninterne Umsätze	1.634	41	
Umsatzerlöse gesamt	11.686	6.337	
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	– 12	7	
Zinserträge	119	26	
Zinsaufwendungen	– 229	– 65	
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	167	64	
Segment-Aktiva (= Bilanzsumme)	13.228	5.111	
Abschreibungen	755	327	
Zahlungsunwirksames Ergebnis aus der Veränderung Sonstiger Rückstellungen	– 185	– 234	
Sachinvestitionen (incl. immaterieller Vermögensgegenstände)	729	408	
Investitionen in at equity bewertete Unternehmen	36	15	
Sonstige Finanzinvestitionen	68	29	
Geschäftsjahr 2002/2003			
Außenumsätze	10.303	6.265	
Konzerninterne Umsätze	1.713	30	
Umsatzerlöse gesamt	12.016	6.295	
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	18	4	
Zinserträge	86	26	
Zinsaufwendungen	– 186	– 53	
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	384	188	
Segment-Aktiva (= Bilanzsumme)	12.845	5.159	
Abschreibungen	765	317	
Zahlungsunwirksames Ergebnis aus der Veränderung Sonstiger Rückstellungen	– 512	– 100	
Sachinvestitionen (incl. immaterieller Vermögensgegenstände)	590	305	
Investitionen in at equity bewertete Unternehmen	4	0	
Sonstige Finanzinvestitionen	84	14	

Elevator	Technologies	Materials	Serv	Real Estate	Corporate	Konsolidierung	Konzern
3.504	5.685	9.150	2.280	283	322	0	38.008
11	48	472	309	34	31	- 2.757	0
3.515	5.733	9.622	2.589	317	353	- 2.757	38.008
0	5	5	- 7	- 1	60	- 5	62
20	114	31	22	7	477	- 707	119
- 101	- 106	- 128	- 57	- 25	- 488	707	- 592
276	203	42	- 36	80	- 260	- 16	1.117
50	51	21	18	0	20	0	241
226	152	21	- 54	80	- 280	- 16	876
3.220	7.865	4.195	2.328	2.659	20.987	- 24.862	34.649
110	227	105	205	49	30	0	1.918
- 26	- 183	- 48	- 85	0	165	0	- 284
53	162	91	215	48	55	- 7	2.205
0	9	0	0	0	0	0	16
16	20	23	20	4	10	- 33	106
3.494	5.764	8.526	2.225	298	43	0	36.698
6	42	349	324	22	2	- 2.420	0
3.500	5.806	8.875	2.549	320	45	- 2.420	36.698
0	5	5	2	0	13	- 2	18
23	114	22	22	5	469	- 677	123
- 72	- 99	- 66	- 42	- 20	- 491	677	- 407
317	112	72	52	80	- 90	- 12	762
3.169	7.359	4.268	2.239	2.519	19.539	- 26.272	31.160
52	436	90	205	46	38	0	1.949
- 60	- 179	- 58	- 82	- 7	- 34	3	- 836
48	126	61	132	35	7	- 11	1.535
0	0	6	0	0	0	0	57
43	55	2	29	2	45	- 88	185
3.356	5.271	8.534	2.060	324	24	0	36.137
9	111	361	321	21	2	- 2.568	0
3.365	5.382	8.895	2.381	345	26	- 2.568	36.137
0	6	6	1	- 2	28	- 4	57
23	99	17	16	6	357	- 511	119
- 49	- 52	- 54	- 35	- 12	- 380	511	- 310
355	42	90	- 58	60	- 332	- 15	714
3.070	6.839	4.033	1.930	2.511	19.560	- 25.806	30.141
45	164	77	108	52	21	0	1.549
- 89	- 220	- 67	- 101	- 15	- 193	- 1	- 1.298
39	117	72	98	42	25	- 6	1.282
3	0	0	0	0	0	0	7
90	16	92	75	3	4	- 63	315

Segmentinformationen nach Regionen Mio €

	Deutschland	Übrige EU	USA	Übrige Länder	Konzern
Außenumsätze (Sitz des Kunden)					
2000/2001	13.747	9.483	8.330	6.448	38.008
2001/2002	12.952	8.988	7.927	6.831	36.698
2002/2003	13.179	8.925	7.021	7.012	36.137
Außenumsätze (Sitz der Gesellschaft)					
2000/2001	20.641	6.606	8.200	2.561	38.008
2001/2002	19.856	6.314	7.227	3.301	36.698
2002/2003	20.243	6.052	6.413	3.429	36.137
Sachanlagen (incl. immaterieller Vermögensgegenstände)					
30.09.2001	9.072	1.952	3.464	1.849	16.337
30.09.2002	8.903	1.872	2.914	1.611	15.300
30.09.2003	8.713	1.993	2.342	1.484	14.532

30 Besondere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Oktober 2003 schloss die ThyssenKrupp Elevator AG den Erwerb von 75 % der Anteile und des stimmberechtigten Kapitals an der koreanischen Dongyang Gruppe ab. Dongyang ist der zweitgrößte Aufzugs-hersteller und Anbieter von Aufzugsdienstleistungen in Südkorea. Dongyang beschäftigt ca. 1.000 Mitarbeiter und erzielte zuletzt einen Umsatz von ca. 193 Mio €. Die Aktivitäten der Dongyang Gruppe werden ab 01. Oktober 2003 in den Konzernabschluss einbezogen.

Im Oktober 2003 wurde im Segment Technologies Novoform zu einem Verkaufspreis von 167 Mio € veräußert. Der Verkaufspreis entspricht einschließlich Minderheiten und Pensionsrückstellungen einem Transaktionswert in Höhe von 187 Mio €. Aus dem Verkauf wird voraussichtlich kein wesentlicher Gewinn oder Verlust resultieren.

Im November 2003 erwarb die ThyssenKrupp Automotive AG 60 % an Mercedes-Benz Lenkungen (MBLenk) zu einem Kaufpreis von 42 Mio €. Der Kaufvertrag enthält eine Put-Option und eine Call-Option für die restlichen 40 %, wobei die Put-Option innerhalb von zwei bis fünf Jahren ab dem Erwerbszeitpunkt und die Call-Option innerhalb von drei bis sechs Jahren ab dem Erwerbszeitpunkt ausübbar ist. Die MBLenk Gruppe beschäftigt ca. 1.600 Mitarbeiter in Deutschland, Polen, Brasilien und den USA und erzielte zuletzt einen Umsatz von ca. 300 Mio €. MBLenk ist Hersteller von Lenkgetrieben und kompletten Lenksystemen.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-KAPITAL-FLUSSRECHNUNG

31 Zusätzliche Informationen

Der in der Kapitalflussrechnung betrachtete Zahlungsmittelfonds entspricht der Bilanzposition „Flüssige Mittel“.

Folgende Zahlungsvorgänge sind im Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit enthalten:

Mio €

	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Zinszahlungen	600	393	316
Zahlungen/(Erstattungen) für Steuern vom Einkommen und Ertrag	232	– 26	148

Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten

Im Geschäftsjahr 2002/2003 ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang im Anlagevermögen in Höhe von 0,3 (2001/2002: 0,1; 2000/2001: 0,1) Mrd €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögensgegenständen aus „capital lease“ im Geschäftsjahr 2002/2003 beträgt 27 (2001/ 2002: 46; 2000/2001: 61) Mio €.

Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten

Im Geschäftsjahr 2002/2003 erfolgte durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Brutto-Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 82 (2001/2002: 2; 2000/2001: 20) Mio €.

SONSTIGE ANGABEN

32 Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie („basic earnings per share“) berechnet sich wie folgt:

Mio €

	2000/2001		2001/2002		2002/2003	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:						
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen	687	1,33	554	1,08	518	1,02
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	– 22	– 0,04	– 338	– 0,66	– 6	– 0,01
Konzern-Jahresüberschuss	665	1,29	216	0,42	512	1,01
Nenner:						
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	514.489.044		514.489.044		507.673.543	

Ermittlung der für die Kalkulation des Ergebnisses je Aktie relevanten Aktienanzahl

Das Ergebnis je Aktie wird mittels Division des Konzernüberschusses/-fehlbetrages durch die Anzahl der durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Neu ausgegebene oder zurückgekauft Aktien während einer Periode werden zeitanteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, berücksichtigt.

Während der Erwerb eigener Aktien per 06. Mai 2003 den gewichteten Aktiendurchschnitt reduziert, hat der Erwerb eigener Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG, die ihren Umtauschanspruch bislang noch nicht geltend gemacht haben, aber weiterhin dividendenberechtigt sind, keine Auswirkung auf die Ermittlung des gewichteten Aktiendurchschnitts. Per 30. September 2003 sind im gewichteten Durchschnitt 20.810 (2002: 21.020; 2001: 25.160) eigene Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG enthalten.

1. ABWEICHENDE BILANZIERUNGS-, BEWERTUNGS- UND KONSOLIDIERUNGS- METHODEN

Der Konzernabschluss der ThyssenKrupp AG ist unter Anwendung von § 292a HGB mit befreiender Wirkung für einen HGB-Abschluss in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen us-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen, den Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) erstellt. Er steht im Einklang mit der 4. und 7. EG-Richtlinie auf der Grundlage der Auslegung der Richtlinien gemäß DRS (Deutscher Rechnungslegungsstandard) Nr. 1 sowie der Ergänzung Nr. 1a des Deutschen Standardisierungsrats.

Der vollständige Konzernabschluss nach § 292a HGB einschließlich des Anteilsbesitzes ist beim Handelsregister Duisburg unter der Nummer HR B 9092 und beim Handelsregister Essen unter der Nummer HR B 15364 hinterlegt.

Die angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden gemäß US-GAAP unterscheiden sich im Wesentlichen in folgenden Punkten von den deutschen HGB-Vorschriften:

Immaterielle Vermögensgegenstände (einschließlich Firmenwerte)

Nach HGB und US-GAAP sind immaterielle Vermögensgegenstände, die entgeltlich erworben sind, zu aktivieren. Für nicht entgeltlich erworbene oder selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände besteht hingegen nach HGB ein Ansatzverbot.

Nach US-GAAP gibt es für die direkt zurechenbaren externen Kosten bei der Erstellung immaterieller Vermögensgegenstände ein Aktivierungswahlrecht; so können die Nebenkosten zur Erlangung von Patenten und rechtlich geschütztem Know-how aktiviert werden. Daneben sind die direkten Aufwendungen zu aktivieren, die im Rahmen der Eigenentwicklung selbst genutzter Computer-Software entstehen.

Seit dem 01. Juli 2001 ist nach US-GAAP ein Firmenwert aus Unternehmenserwerb nicht mehr planmäßig abzuschreiben, sondern mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest zu unterziehen und gegebenenfalls außerplanmäßig abzuschreiben.

Nach HGB ist dagegen eine Aktivierung mit nachfolgend planmäßiger Abschreibung oder eine erfolgsneutrale Verrechnung mit den Rücklagen möglich.

Bauzeitinsen

Nach HGB ist die Einbeziehung von Fremdkapitalzinsen in die Herstellungskosten von Sachanlagen unter bestimmten Voraussetzungen möglich, aber nicht zwingend erforderlich.

Nach US-GAAP sind gemäß SFAS 34 Fremdkapitalzinsen sowohl im Zusammenhang mit der Anschaffung als auch mit der Herstellung aktivierungspflichtig, sofern es sich um sog. „qualifying assets“ handelt, d.h. Vermögensgegenstände, deren Anschaffungs- oder Herstellungsprozess sich über einen längeren Zeitraum erstreckt.

Leasing

Im HGB ist die Behandlung von Leasinggeschäften nicht explizit geregelt. Für die bilanzielle Beurteilung wird daher im Allgemeinen auf die Leasingerlasse der Finanzverwaltung zurückgegriffen. Unter Anwendung der steuerlichen Kriterien sind die Leasingverträge in der Regel so gestaltet, dass die Bilanzierung der Leasingobjekte beim Leasinggeber zu erfolgen hat.

Nach US-GAAP gibt es für die Bilanzierung von Leasingtransaktionen umfangreiche Regelungen (insbesondere SFAS 13). Grundsätzlich wird dabei in Abhängigkeit davon, wer die wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt und somit als wirtschaftlicher Eigentümer zu betrachten ist, zwischen „capital lease“ und „operating lease“ unterschieden. Bei Vorliegen eines „capital lease“ hat der Leasingnehmer als wirtschaftlicher Eigentümer die Aktivierung des Leasinggegenstandes vorzunehmen, bei einem „operating lease“ der Leasinggeber.

Wertaufholung

Wurde auf einen Vermögensgegenstand eine außerplanmäßige Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert vorgenommen, so darf dieser Wert nicht beibehalten werden, wenn die Gründe für die außerplanmäßige Abschreibung zu einem späteren Bilanzstichtag nicht mehr vorliegen (Wertaufholungsgebot § 280 HGB). Nach SFAS 142 und 144 sind Wertaufholungen, d.h. Zuschreibungen, die vorherige außerplanmäßige Abschreibungen bei Wegfall des Grundes kompensieren, untersagt.

Bei Anwendung von § 280 HGB wären bei Beteiligungen Wertaufholungen vorzunehmen gewesen. Da es sich hierbei jedoch nur um Beteiligungen an konsolidierten Gesellschaften handelt, ergeben sich hieraus keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Vorratsbewertung Niederstwerttest

Nach HGB erfolgt die Bewertung der Vorräte am Bilanzstichtag gemäß dem strengen Niederstwertprinzip zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder zu dem niedrigeren Marktwert bzw. einem niedrigeren beizulegenden Wert. Die Ermittlung des beizulegenden Wertes wird für die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe durch die Wiederbeschaffungskosten am Beschaffungsmarkt konkretisiert, für die unfertigen und fertigen Erzeugnisse durch den retrograd vom Absatzmarkt ermittelten Nettoveräußerungserlös und für die Handelswaren durch den niedrigeren Wert von Wiederbeschaffungskosten am Beschaffungsmarkt und dem retrograd vom Absatzmarkt ermittelten Nettoveräußerungserlös.

Nach US-GAAP ist gemäß ARB 43 bei der Vorratsbewertung ebenfalls das strenge Niederstwertprinzip („lower of cost or market“) anzuwenden, wobei im Unterschied zum HGB für alle Vorrätegruppen bei der Ermittlung des Wertansatzes sowohl der Beschaffungs- als auch der Absatzmarkt berücksichtigt werden. Unterschreiten die Wiederbeschaffungskosten die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, so sind die Vorräte mit dem mittleren Wert von Wiederbeschaffungskosten, realisierbarem Netto-Veräußerungswert und realisierbarem Netto-Veräußerungswert abzüglich der normalen Gewinnspanne anzusetzen. Dabei ist der realisierbare Veräußerungswert abzüglich der üblichen Gewinnmarge die Wertuntergrenze, selbst wenn die Wiederbeschaffungskosten diesen Wert unterschreiten.

Langfristfertigung

Grundsätzlich erlauben das deutsche HGB bzw. die deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung auch bei langfristiger Auftragsfertigung eine Gewinnrealisierung erst nach Lieferung und Abnahme des Gesamtauftrages, d.h. frühestens wenn die vertraglich vereinbarte Leistung weitgehend erbracht und die verbleibenden Risiken unwesentlich sind („completed contract method“).

Gemäß US-GAAP ist demgegenüber für diese Aufträge eine Gewinnrealisierung nach dem Leistungsfortschritt geboten, wenn eine hinreichend verlässliche Ermittlung von Gesamterlösen, Gesamtkosten und Fertigstellungsgrad möglich ist („percentage of completion method“). Die Bilanzierung ist hauptsächlich in SOP 81-1 und in ARB 45 geregelt.

Unrealisierte Gewinne im Rahmen der Stichtagsbewertung/Marktbewertung

Nach HGB sind gemäß dem Imparitätsprinzip nur unrealisierte Verluste zu bilanzieren, nach US-GAAP sind hingegen auch unrealisierte Gewinne zu berücksichtigen. Dies zeigt sich in folgenden Positionen:

Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten

Während nach HGB nicht kursgesicherte Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Anschaffungskurs oder zum jeweiligen ungünstigeren Kurs am Bilanzstichtag bewertet werden, sind nach US-GAAP gemäß SFAS 52 alle Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtagskurs umzurechnen mit der Konsequenz, dass auch unrealisierte Kursgewinne ergebniswirksam werden.

Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens

Wertpapiere sind nach HGB zu fortgeführten Anschaffungskosten oder niedrigeren Marktwerten am Bilanzstichtag anzusetzen.

Nach US-GAAP erfolgt die Wertpapierbewertung gemäß SFAS 115 in Abhängigkeit von der Zuordnung auf bestimmte Kategorien. Die im ThyssenKrupp Konzern vorhandenen, jederzeit veräußerbaren Wertpapiere („available-for-sale“) sind am Bilanzstichtag immer mit Marktwerten zu bilanzieren, sodass auch nicht realisierte Gewinne berücksichtigt werden. Die Veränderungen aus der Marktbewertung sind erfolgsneutral direkt im Eigenkapital zu erfassen.

Derivative Finanzinstrumente

Nach HGB gibt es keine verbindliche Vorgehensweise zur Bilanzierung und Bewertung derivativer Finanzinstrumente, sodass die Bewertung unter Berücksichtigung des Anschaffungskosten-, Realisations- und Imparitätsprinzips erfolgt.

Nach gängiger Interpretation des HGB führt auch ein globaler interner Sicherungszusammenhang (Macro-Hedge) dazu, dass die betroffenen Bilanzpositionen mit dem Sicherungswert angesetzt werden. Im Gegensatz dazu sind nach US-GAAP alle originären und derivativen Finanzinstrumente stets mit dem Marktwert anzusetzen. Unter bestimmten restriktiven Bedingungen liegt nach US-GAAP ein bilanziell zu berücksichtigender Sicherungszusammenhang vor, der dazu führt, dass Marktwertschwankungen von zu Sicherungszwecken

eingesetzten Finanzinstrumenten nicht unmittelbar zu Aufwand bzw. Ertrag werden, sondern zeitweilig im Eigenkapital abgegrenzt werden. Die Kriterien für einen bilanziellen Sicherungszusammenhang hängen von der Art der gesicherten Position und der zur Sicherung verwendeten Finanzinstrumente ab. Sofern die Voraussetzungen für einen bilanziellen Sicherungszusammenhang nicht erfüllt sind, werden Wertschwankungen von Derivaten in der Periode ihres Anfalls als Aufwand bzw. Ertrag berücksichtigt. Globale Sicherungen gelten nicht als bilanzieller Sicherungszusammenhang gemäß US-GAAP.

Latente Steuern

Nach HGB sind auf alle zeitlich begrenzten Unterschiede zwischen den Wertansätzen in der Steuerbilanz und in der Konzernbilanz latente Steuern zu ermitteln (sog. timing-Konzept), wobei die Berechnung unter Anwendung des aktuellen Steuersatzes erfolgt. Für quasi-permanente Unterschiede, die sich erst über einen sehr langen Zeitraum oder durch Verkauf bzw. Liquidation auflösen, und für Verlustvorträge dürfen keine latenten Steuern angesetzt werden.

Nach US-GAAP, SFAS 109, besteht eine Ansatzpflicht für latente Steuern auf alle temporären Unterschiede zwischen den steuerlichen Wertansätzen und den Wertansätzen in der Konzernbilanz, wobei auch quasi-permanente Unterschiede als temporär einzustufen sind (sog. temporary-Konzept). Daneben sind auch latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge zu bilanzieren. Zur Steuerberechnung ist der künftig geltende Steuersatz auf Basis der Rechtslage am Bilanzstichtag anzuwenden. Zu jedem Stichtag sind die bilanzierten aktiven latenten Steuern bezüglich ihrer Realisierbarkeit zu prüfen und gegebenenfalls wertzuberichtigen („valuation allowance“).

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Für Pensionsverpflichtungen sind sowohl nach HGB als auch nach US-GAAP Rückstellungen zu bilden, die auf Grund erwarteter, diskontierter künftiger Zahlungen zu bewerten sind. Nach HGB können unterschiedliche versicherungsmathematische Verfahren angewendet werden; das Teilwertverfahren gemäß § 6 a EStG ist das bei der Bilanzierung nach HGB übliche, aber keineswegs einzig zulässige Verfahren. Auf Grund der Methodenfreiheit nach HGB kann das Anwartschaftswertverfahren gemäß SFAS 87 auch für die Bilanzierung nach HGB verwendet werden. Nach SFAS 87 sind bei fondsfinanzierten Plänen bestimmte qualifizierte Vermögenswerte vom Gesamtbetrag der Ver-

pflichtung abzusetzen bzw. beim Überhang des Vermögens über die Verpflichtung zu aktivieren. Wegen des nach HGB bestehenden Wahlrechtes zur Passivierung indirekter Pensionsverpflichtungen (Art. 28 EGHGB) ist die Saldierung von Fondsvermögen auch nach HGB zulässig. Das Vermögen von Unterstützungskassen gilt nach SFAS 87 nicht als qualifizierter Vermögenswert, so dass Unterstützungskassenverpflichtungen nach US-GAAP in der Regel voll zu passivieren sind. Der nach SFAS 87 zu passivierende Mindestverpflichtungsumfang deckt in jedem Fall das Rückstellungserfordernis gemäß HGB ab, allerdings sind Zuführungen zur Rückstellung nicht in jedem Fall aufwandswirksam zu buchen; vielmehr kann der volle Verpflichtungsumfang auch durch Bilanzierungshilfen in Form eines immateriellen Vermögensgegenstandes oder durch erfolgsneutrale Verrechnung mit dem Eigenkapital dargestellt werden. Dies ist nach HGB nicht zulässig. Nach SFAS 87 dürfen in bestimmten Fällen Aufwendungen und Erträge aus Wertveränderungen des Verpflichtungsumfanges oder des zur Deckung der Pensionverpflichtung gebildeten Vermögens außer Ansatz bleiben. Dies ist nach HGB nicht zulässig.

Sonstige Rückstellungen

Nach HGB können neben den ansatzpflichtigen Verbindlichkeits- und Drohverlustrückstellungen auch Rückstellungen für bestimmte Aufwendungen gebildet werden, bei denen ein Verpflichtungscharakter gegenüber Dritten fehlt (sog. Aufwandsrückstellungen). Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt nach kaufmännischen Grundsätzen unter Beachtung des Vorsichtsprinzips.

Nach US-GAAP ist der Rückstellungsansatz deutlich restriktiver geregelt. Rückstellungen sind nur zu bilden, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten vorhanden ist, die Inanspruchnahme wahrscheinlich und die Höhe der Rückstellung zuverlässig schätzbar ist. Aufwandsrückstellungen dürfen nicht angesetzt werden. Bei der Bewertung der Rückstellung ist der wahrscheinlichste Wert, bei einer Bandbreite gleichwahrscheinlicher Werte der niedrigste Wert anzusetzen. Die Bilanzierung ist im Wesentlichen in CON 6 und SFAS 5 geregelt.

Nicht fortgeführte Aktivitäten

Nach § 246 Abs. 2 HGB dürfen Aufwendungen und Erträge bzw. Vermögensgegenstände und Schulden nicht saldiert werden. Dies führt dazu, dass auch ein separater Ausweis der den nicht fortgeführten Aktivitäten zuzuordnenden Positionen (sog. „discontinued operations“) nicht erlaubt ist.

Nach US-GAAP sind hingegen gemäß SFAS 144 die Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz um die auf nicht fortgeführten Aktivitäten entfallenden Effekte zu bereinigen. Das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten wird in der Gewinn- und Verlustrechnung in saldierter Form in einer Zeile ausgewiesen, während die Vermögensgegenstände und Schulden nicht fortgeführter Aktivitäten in separaten Zeilen in der Bilanz gezeigt werden.

Konsolidierungskreis

In den Konsolidierungskreis dürfen nach § 295 HGB Tochterunternehmen dann nicht einbezogen werden, wenn sich ihre Tätigkeit von der Tätigkeit der anderen einbezogenen Unternehmen derart unterscheidet, dass ihre Einbeziehung die zutreffende Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns verhindert. Nach US-GAAP müssen auch derartige Unternehmen konsolidiert werden. Im ThyssenKrupp Konzern gibt es keine Unternehmen, deren Einbeziehung nach § 295 HGB verboten wäre.

Purchase accounting

Bis zum 30. Juni 2001 eingeleitete Unternehmenszusammenschlüsse konnten unter Fortführung der bisherigen Buchwerte nach der Methode der Interessenzusammenführung (§ 302 HGB) und nach der Pooling-of-interest-Methode (APB 16.45ff) erfolgen. Die Voraussetzungen für die Anwendung der Pooling of interest-Methode sind jedoch deutlich strenger als die bei der Interessenzusammenführung.

Die Fusion ThyssenKrupp erfüllte zwar die Voraussetzungen der Interessenzusammenführungsmethode, jedoch nicht alle Voraussetzungen der Pooling-of-interest-Methode. Daher musste die Fusion ThyssenKrupp als Unternehmenserwerb nach den Regeln des purchase accounting (APB 16.66ff) dargestellt werden.

Im Gegensatz zum HGB müssen nach US-GAAP Unternehmenszusammenschlüsse, die nach dem 30. Juni 2001 durchgeführt werden, gemäß SFAS 141 zwingend nach den Regeln des purchase accounting (Erwerbsmethode) bilanziert werden.

Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter

Nach HGB werden entsprechend der Einheitstheorie die Anteile anderer Gesellschafter als Bestandteil des Eigenkapitals und des Jahresergebnisses gezeigt.

Nach US-GAAP werden entsprechend der Interessentheorie die Anteile anderer Gesellschafter nicht als Bestandteil des Eigenkapitals, sondern als separate Bilanzposition nach dem Eigenkapital ausgewiesen und der auf die Minderheiten entfallende Anteil am Ergebnis wird als Aufwand bzw. bei Verlusten als Ertrag innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt.

Negativer Firmenwert

Übersteigt der Zeitwert des erworbenen Nettovermögens die Anschaffungskosten der Beteiligung, so entsteht ein negativer Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung. Nach § 309 Abs. 2 HGB darf dieser Unterschiedsbetrag nur dann ergebniswirksam aufgelöst werden, soweit er eine erwartete ungünstige Entwicklung der künftigen Ertragslage widerspiegelt und feststeht, dass er einem realisierten Gewinn entspricht.

Nach SFAS 141 ist ein negativer Firmenwert zunächst gegen das erworbene Anlagevermögen aufzurechnen. Ein verbleibender Restbetrag ist erfolgswirksam zu vereinnahmen.

Gliederungsvorschriften

Die Gliederung der Bilanz erfolgt nach dem HGB-Gliederungsschema gemäß § 266 HGB, um das Einklangerfordernis mit der 4. und 7. EG-Richtlinie zu erfüllen. Sie entspricht damit nicht der in amerikanischen Abschlüssen verwendeten Gliederung, die sich an der Liquidierbarkeit der einzelnen Vermögensgegenstände und Schulden orientiert. Um dennoch die einer US-GAAP-Gliederung adäquaten Informationen zu geben, werden zusätzlich Angaben zur Liquidierbarkeit der einzelnen Bilanzpositionen im Anhang bzw. innerhalb der Bilanz nach HGB-Gliederungsschema gemacht.

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist nach § 268 Abs. 2 HGB gesondert darzustellen, während die amerikanische Bilanzierungspraxis eine derartige Angabepflicht nicht kennt. Um den Einklang mit den EG-Richtlinien herzustellen, erfolgt im Anhang zusätzlich die Darstellung eines Anlagespiegels.

2. ERGÄNZENDE ANGABEN

Personalaufwand

Folgender Personalaufwand ist in den Aufwandspositionen der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten:

Mio €

	2001/2002	2002/2003
Löhne und Gehälter	7.451	7.113
Soziale Abgaben	1.305	1.296
Netto-Pensionsaufwendungen - Leistungszusage	460	468
Netto-Pensionsaufwendungen - Beitragszusage	24	31
Netto-Aufwendungen der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre	83	86
Abfindungen, vorzeitiges Ausscheiden und Ähnliches	25	108
Aufwendungen für Unterstützung	388	335
Insgesamt	9.736	9.437

Mitarbeiter

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern beschäftigt:

	2001/2002	2002/2003
Steel	50.454	49.291
Automotive	38.484	38.731
Elevator	28.467	29.114
Technologies	32.712	31.132
Materials	13.912	13.649
Serv	25.839	25.213
Real Estate	754	737
Corporate	677	694
Insgesamt	191.299	188.561
Hiervon entfallen auf		
Arbeiter	120.032	118.646
Angestellte	66.395	65.110
Auszubildende	4.872	4.805

Angaben zu den Organen

Die Bezüge des Vorstands für das Geschäftsjahr 2002/2003 betragen einschließlich Sachbezüge 8,2 Mio €. Zum 30. September 2003 sind Vorstandsmitgliedern keine Kredite oder Vorschüsse gewährt worden.

Die Gesamtbezüge früherer Mitglieder des Vorstands und ihrer Hinterbliebenen belaufen sich auf 13,6 Mio €. Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und ihren Hinterbliebenen sind 117,9 Mio € zurückgestellt.

Für das Geschäftsjahr 2002/2003 wird den Mitgliedern des Aufsichtsrats auf Basis der vorgeschlagenen Dividende von 0,50 € je Stückaktie eine Vergütung von insgesamt 1,4 Mio € gewährt. Mitgliedern des Aufsichtsrats der ThyssenKrupp AG werden für Aufsichtsratsmandate bei Konzerngesellschaften für das Geschäftsjahr 2002/2003 Vergütungen von 0,1 Mio € gewährt.

Einzelheiten zu den Organbezügen werden in den Ausführungen zu Corporate Governance im Geschäftsbericht dargestellt.

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind auf den nachfolgenden Seiten angegeben.

Abgabe der Erklärungen zum Deutschen Corporate Governance Kodex nach § 161 AktG

Am 01. Oktober 2003 haben Vorstand und Aufsichtsrat die aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht. Die ThyssenKrupp AG entspricht sämtlichen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 21. Mai 2003.

Die Entsprechenserklärung der börsennotierten Tochtergesellschaft Eisen- und Hüttenwerke AG ist am 23. September 2003 abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht worden.

3. MANDATE DES VORSTANDS

Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz

Vorsitzender

- AXA Konzern AG*
- Commerzbank AG*
- Deutsche Bahn AG
- MAN AG*
- RAG Aktiengesellschaft (stellv. Vorsitz)
- RWE Plus AG
- TUI AG*
- konzernintern:
 - ThyssenKrupp Automotive AG (Vorsitz)
 - ThyssenKrupp Services AG (Vorsitz)
 - ThyssenKrupp Steel AG (Vorsitz)
 - ThyssenKrupp Budd Company (USA)

Dr. Ulrich Middelmann

stellvertretender Vorsitzender

- RAG Aktiengesellschaft
- Hoberg & Driesch GmbH
- konzernintern:
 - Edelstahl Witten-Krefeld GmbH (Vorsitz)
 - Eisen- und Hüttenwerke AG (Vorsitz)
 - ThyssenKrupp Automotive AG
 - ThyssenKrupp Elevator AG
 - ThyssenKrupp Stahl AG (Vorsitz)
 - ThyssenKrupp Technologies AG (Vorsitz)
 - Grupo ThyssenKrupp S.A. (Spanien)
 - ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni S.p.A. (Italien)
 - ThyssenKrupp Budd Company (USA)
 - ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH (Vorsitz)
 - ThyssenKrupp Stainless GmbH (Vorsitz)

○ Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten
i. S. d. § 125 AktG (Stand: 30. September 2003)

* börsennotiert

○ Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und ausländischen
Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen
i. S. d. § 125 AktG (Stand: 30. September 2003)

Dr. Olaf Berlien

- Viterra AG
- konzernintern:
- ThyssenKrupp Steel AG
- ThyssenKrupp Technologies AG
- ThyssenKrupp Immobilien GmbH (Vorsitz)

Edwin Eichler

- konzernintern:
- ThyssenKrupp Elevator AG
- ThyssenKrupp Serv AG (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Immobilien GmbH

Dr. Jürgen Harnisch

- Gildemeister AG*
- Hülbeck & Fürst GmbH & Co. KG (Vorsitz)
- INPRO Innovationsgesellschaft für fortgeschrittene Produktionssysteme in der Fahrzeugindustrie mbH
- konzernintern:
- ThyssenKrupp Bilstein GmbH
- ThyssenKrupp Drauz GmbH (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Federn GmbH
- ThyssenKrupp Gerlach GmbH (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Technologies AG
- ThyssenKrupp Umformtechnik GmbH (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Automotive Sales & Technical Center, Inc. (USA, Vorsitz)
- ThyssenKrupp Budd Company (USA)
- ThyssenKrupp Presta AG (Liechtenstein)
- ThyssenKrupp Sofedit S.A.S. (Frankreich)

Dr. A. Stefan Kirsten

- konzernintern:
- Eisen- und Hüttenwerke AG
- ThyssenKrupp Serv AG
- ThyssenKrupp Services AG
- ThyssenKrupp Steel AG
- ThyssenKrupp Versicherungsdienst GmbH
- Industrierversicherungsvermittlung (Vorsitz)

Ralph Labonte

- (seit 01. Januar 2003)
- PEAG Personalentwicklungs- und Arbeitsmarktagentur GmbH (Vorsitz)
- konzernintern:
- Rasselstein Hoesch GmbH
- ThyssenKrupp Automotive AG
- ThyssenKrupp Electrical Steel EBG GmbH
- ThyssenKrupp Services AG
- ThyssenKrupp Immobilien GmbH

Prof. Dr. Eckhard Rohkamm

- HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie VvaG (stellv. Vorsitz)
- Transrapid International Verwaltungsgesellschaft mbH (stellv. Vorsitz)
- konzernintern:
- Blohm + Voss Holding AG (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Elevator AG (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Engineering AG (Vorsitz)
- Berco S.p.A. (Italien, President)
- Giddings & Lewis, LLC (USA)
- Grupo ThyssenKrupp S.A. (Spanien)
- ThyssenKrupp Budd Company (USA)
- ThyssenKrupp Elevator Holding Corp. (USA)
- ThyssenKrupp Werften GmbH (Vorsitz)

Dieter Hennig ist mit Ablauf des 31. Dezember 2002 aus dem Vorstand ausgeschieden und in den Ruhestand getreten. Zu diesem Datum bestanden folgende Mandate:

- Böhler Thyssen Schweißtechnik GmbH
- Novitas Vereinigte BKK
- PEAG Personalentwicklungs- und Arbeitsmarktagentur GmbH (Vorsitz)
- konzernintern:
- Eisenbahn und Häfen GmbH
- Hoesch Hohenlimburg GmbH
- Rasselstein Hoesch GmbH
- ThyssenKrupp Automotive AG
- ThyssenKrupp Electrical Steel EBG GmbH
- ThyssenKrupp Materials AG
- ThyssenKrupp Immobilien GmbH
- ThyssenKrupp Veerhaven B.V. (Niederlande)

4. MANDATE DES AUFSICHTSRATS

Prof. Dr. h.c. mult. Berthold Beitz, Essen

Ehrenvorsitzender

Vorsitzender des Kuratoriums der

Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung

Prof. Dr. Günter Vogelsang, Düsseldorf

Ehrenvorsitzender

Dr. Gerhard Cromme, Essen

Vorsitzender

ehem. Vorsitzender des Vorstands

der ThyssenKrupp AG

- Allianz AG
- Axel Springer Verlag AG
- Deutsche Lufthansa AG
- E.ON AG
- Ruhrgas AG
- Siemens AG
- Volkswagen AG
- Suez S.A. (Frankreich)
- BNP Paribas S.A. (Frankreich)

Dieter Schulte, Duisburg

stellvertretender Vorsitzender

ehem. Vorsitzender des Deutschen

Gewerkschaftsbundes

- Bayer AG

Dr. Karl-Hermann Baumann, München

Vorsitzender des Aufsichtsrats

der Siemens AG

- Deutsche Bank AG
- E.ON AG
- Linde AG
- Schering AG
- Siemens AG (Vorsitz)
- Wilhelm von Finck AG

Carl-L. von Boehm-Bezing, Bad Soden

ehem. Mitglied des Vorstands

der Deutsche Bank AG

- Rütgers AG
- RWE AG
- Steigenberger Hotels AG

Herbert Funk, Hünxe

Hauptbereichsleiter der

Anlagenwirtschaft der

ThyssenKrupp Stahl AG

Dr. Klaus Götte, München

ehem. Vorsitzender des Vorstands

der MAN AG

- SMS AG

Wolfgang Boczek, Bochum

Werkstoffprüfer

Vorsitzender der Betriebsrätearbeits-

gemeinschaft ThyssenKrupp Automotive

konzernintern:

- ThyssenKrupp Automotive AG

Udo Externbrink, Dortmund

Systemprogrammierer

Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats

der Triaton GmbH

Klaus Ix, Siek

Maschinenschlosser

Vorsitzender des Betriebsrats der

ThyssenKrupp Fahrtreppen GmbH

konzernintern:

- ThyssenKrupp Elevator AG
- ThyssenKrupp Fahrtreppen GmbH

Dr. Martin Kohlhaussen, Frankfurt/Main

Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Commerzbank AG

- Bayer AG
- Commerzbank AG (Vorsitz)
- Heraeus Holding GmbH
- Hochtief AG
- Infineon Technologies AG
(stellv. Vorsitz)
- KarstadtQuelle AG
- Linde AG
- Schering AG
- Verlagsgruppe Georg von
Holtzbrinck GmbH

Dr. Heinz Kriwet, Düsseldorf

ehem. Vorsitzender des Vorstands
der Thyssen AG

- Dresdner Bank AG

Reinhard Kuhlmann, Frankfurt/Main

Generalsekretär des Europäischen
Metallgewerkschaftsbundes

- Adam Opel AG

**Dr. Mohamad-Mehdi Navab-Motlagh,
Teheran**

Vizeminister für Wirtschaft und Internationale
Angelegenheiten im Industrie- und Bergbau-
ministerium der Islamischen Republik Iran

- Europäisch-Iranische Handelsbank AG

Dr. Friedel Neuber, Duisburg

ehem. Vorsitzender des Vorstands der West-
deutsche Landesbank Girozentrale

- Deutsche Bahn AG
- Hapag-Lloyd AG
- RAG Aktiengesellschaft
- RWE AG (Vorsitz)
- TUI AG (Vorsitz)
- Landwirtschaftliche Rentenbank

Peter Scherrer, Düsseldorf

(seit 12. Februar 2003)

Gewerkschaftssekretär im Zweigbüro Düsseldorf der IG Metall

- ThyssenKrupp Automotive AG

Thomas Schlenz, Duisburg

Schichtmeister

Vorsitzender des Konzernbetriebsrats
der ThyssenKrupp AG

- PEAG Personalentwicklungs- und
Arbeitsmarktagentur GmbH
- konzernintern:
- ThyssenKrupp Serv AG

Dr. Henning Schulte-Noelle, München

Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Allianz AG

- E.ON AG
- Siemens AG

Wilhelm Segerath, Duisburg

Karosserie- und Fahrzeugbauer

Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats
der ThyssenKrupp Stahl AG

und Vorsitzender der Betriebsräte-
arbeitsgemeinschaft ThyssenKrupp Steel
konzernintern:

- ThyssenKrupp Steel AG

Ernst-Otto Tetau, Bietlingen

Maschinenbauer

Vorsitzender des Betriebsrats
der Blohm + Voss GmbH und

Vorsitzender der Betriebsräte-
arbeitsgemeinschaft
ThyssenKrupp Technologies

konzernintern:

- Blohm + Voss GmbH
- ThyssenKrupp Technologies AG
- ThyssenKrupp Werften GmbH

Bernhard Walter, Bad Homburg

ehem. Sprecher des Vorstands
der Dresdner Bank AG

- Bilfinger Berger AG
- DaimlerChrysler AG
- Deutsche Telekom AG
- Henkel KGaA
- mg technologies ag
- Staatliche Porzellan-Manufaktur
Meissen GmbH
- Wintershall AG (stellv. Vorsitz)
- KG Allgemeine Leasing GmbH & Co.
(Vorsitzender des Verwaltungsrats)

Gerd Kappelhoff ist mit Ablauf des
16. Oktober 2002 aus dem Aufsichtsrat
ausgeschieden. Zu diesem Datum
bestanden folgende Mandate:

- Rasselstein Hoesch GmbH
- ThyssenKrupp Aufzüge GmbH
- ThyssenKrupp Elevator AG
- ThyssenKrupp Technologies AG

5. VERZICHT AUF OFFENLEGUNG NACH § 264 ABS. 3 UND § 264b HGB

Nachfolgende inländische Tochtergesellschaften in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft bzw. Personenhandels-gesellschaft im Sinne des § 264a HGB haben die gemäß § 264 Abs. 3 und § 264b HGB er-

forderlichen Bedingungen für die Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift erfüllt und verzichten deshalb auf die Offenlegung ihrer Jahresabschlussunterlagen.

A

AAW Aufzüge GmbH	Berlin
AGOZAL Oberflächenveredelung GmbH	Neuwied
Aloverzee Handelsgesellschaft mbH	Essen
AluminiumfeingussSoest GmbH & Co. KG	Soest
ATMOSFAIR-Bauhaus GmbH	Oberhausen

B

Bachmann GmbH	Pegnitz-Bronn
Becker & Co. GmbH	Neuwied
BERCO Deutschland GmbH	Ennepetal
Berkenhoff GmbH	Heuchelheim
BIS Blohm + Voss Inspection Service GmbH	Hamburg
Blass Rohr GmbH	Herford
Bleuel & Röhling GmbH	Burghaun
Blohm + Voss GmbH	Hamburg
Blohm + Voss Repair GmbH	Hamburg

C

Cadillac Plastic GmbH	Viernheim
Carl Gustav Krause GmbH	Hannover
Christian Hein GmbH	Langenhagen
Cryotrans Schifffahrts GmbH	Emden

D

Deutsche Gesellschaft für Verkehrsmittelwartung PURA mbH	Köln
Dolores Schifffahrts-Gesellschaft mbH	Emden
Dortmunder Eisenhandel Hansa GmbH	Dortmund
Dr. Mertens Edelstahlhandel GmbH	Offenbach
DSU Gesellschaft für Dienstleistungen und Umwelt mbH & Co. KG	Duisburg

E

EBOR Edelstahl GmbH	Sachsenheim
Eckert GmbH	Seevetal
Eckhardt Marine GmbH	Hamburg
Edelstahl Witten-Krefeld GmbH	Witten
EGM Entwicklungsgesellschaft für Montagetechnik GmbH	Hannover-Langenhagen
EH Güterverkehr GmbH	Duisburg
Eisen und Metall GmbH	Stuttgart
Eisenbahn und Häfen GmbH	Duisburg
Eisenmetall Handelsgesellschaft mbH	Gelsenkirchen
Eisenmetall Rohr GmbH	Gelsenkirchen

ELEG Europäische Lift + Escalator GmbH	Neuhausen a.d.F.
ems-Isoliertüren Mickleit GmbH & Co. KG	Pansdorf
Emunds & Staudinger GmbH	Hückelhoven
Exploration und Bergbau GmbH	Düsseldorf

F

Freiburger Stahlhandel GmbH & Co. KG	Freiburg i.Br.
Fuchs NE-Metallhandel GmbH	Nürtingen
Fudickar Metall GmbH	Haan/Rhld.

G

Gerhard Sievering GmbH & Co.KG	Hamm
GFH Gesellschaft für Handelswerte mbH	Essen
GKI-OFU Industrieofenbau GmbH	Oberhausen
GMT Aufzug-Service GmbH	Ettlingen
GVD Gesellschaft für Verpackungstechnik und Dienstleistungen mbH	Duisburg
GWH Aufzüge GmbH	Himmelstadt

H

Haisch Aufzüge GmbH	Gingen/Fils
Hans Franke NE-Metallhandel GmbH	Stuttgart
HCC Health Care Consulting GmbH	München
Health Care Solutions GmbH	Bielefeld
Hellweg Liegenschaften GmbH	Bochum
Herzig & Marschall GmbH	Fulda
Herzog Coilex GmbH	Stuttgart
Hoesch Contecna Systembau GmbH	Oberhausen
Hoesch Hohenlimburg GmbH	Hagen
Hommel CNC-Service GmbH	Köln
Hommel CNC Technik GmbH	Köln
Hommel Gebrauchtmaschinen GmbH	Köln
Hommel GmbH	Köln
Hommel Präzision GmbH	Köln
Hommel Unverzagt GmbH	Weinstadt
Hövelmann & Co. Eisengroßhandlung GmbH	Gelsenkirchen
Hüller Hille GmbH	Ludwigsburg

I

Immoever Gesellschaft für Grundstücksverwaltung mbH	Essen
Innovative Meerestechnik GmbH	Emden
Isan-Metall-GmbH	Krefeld

J

Johann A. Krause Maschinenfabrik GmbH	Bremen
Johann A. Krause Systemtechnik GmbH	Chemnitz
Jos. Rackl & Co. GmbH	Zirndorf

K

KBS Kokereibetriebsgesellschaft Schwelgern GmbH	Duisburg
König Kunststoffe GmbH	Puchheim
Kraemer & Feund GmbH & Co. KG	Hagen
Krupp Druckereibetriebe GmbH	Essen
Krupp Edelstahlprofile GmbH	Siegen
Krupp Entwicklungszentrum GmbH	Essen
Krupp Hoesch Immobilien GmbH	Essen
Krupp Hoesch Stahl AG	Dortmund
Krupp Hoesch Stahl und Metall GmbH	Gelsenkirchen
Krupp Hoesch Tecna GmbH	Dortmund
Krupp Koppers GmbH	Essen
Krupp Montage- und Servicetechnik GmbH	Duisburg
Krupp Stahl Wohnungsbau GmbH	Essen
Krupp Stahlbau Berlin GmbH	Berlin

L

Liegenschaftsgesellschaft Lintorf mbH	Düsseldorf
LiftEquip GmbH Elevator Components	Neuhausen a.d.F.
Liftservice und Montage GmbH	Saarbrücken

M

MONTAN GmbH Assekuranz-Makler	Düsseldorf
MÜLA Maschinenfabrik GmbH	Münster

N

Nickel GmbH	Dillenburg
Nirosta Service Center GmbH	Wilnsdorf-Anzhausen
Nordseewerke GmbH	Emden
Nothelfer GmbH	Ravensburg
Nothelfer Planung GmbH	Wadern-Lockweiler

O

Otto Wolff Handelsgesellschaft mbH	Düsseldorf
Otto Wolff Kunststoffvertrieb GmbH	Düsseldorf

P

PeinigerRöRo GmbH	Gelsenkirchen
Polysius AG	Beckum

R

RAM Recycling Abbruch Maschinen- und Geräteverleih GmbH	Duisburg
Rasselstein GmbH	Neuwied
Rasselstein Hoesch GmbH	Andernach

Reisebüro Dr. Tigges GmbH	Essen
Reiseschrand GmbH	Osnabrück
Rothe Erde Beteiligungs GmbH	Essen
Rothe Erde GmbH	Dortmund

S

SBS Brenn- und Schneidbetrieb Rinteln GmbH	Rinteln
Schmutz GmbH	Weil am Rhein
SIR Industrieservice GmbH	Leonberg
smbChromstahl GmbH	Hannover-Langenhausen
Stahlkontor Hahn GmbH	Düsseldorf
Stahl-Maschinen-Rohrleitungs-Bau de Haan GmbH	Oberhausen
Stahlwerk Oberhausen GmbH	Oberhausen
Stahlwerke Bochum AG	Bochum
Still Otto Montage GmbH	Haltern
SVG Steinwerder Verwaltungsgesellschaft mbH	Hamburg
SWB Stahlformgußgesellschaft mbH	Bochum
SWI Gebäudereinigung GmbH	Oberhausen

T

Tepper Aufzüge GmbH	Münster
TFM Facility Management Beteiligungs GmbH	Düsseldorf
Thyssen Altwert Umweltservice GmbH	Bottrop
Thyssen Draht GmbH	Hamm
Thyssen Henschel GmbH	Essen
Thyssen Informatik Services GmbH	Krefeld
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs- und Verwertungs GmbH & Co. KG Industrie	Oberhausen
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs- und Verwertungs GmbH & Co. KG Stahl	Oberhausen
Thyssen Mannesmann Handel GmbH	Düsseldorf
Thyssen Rheinstahl Technik GmbH	Düsseldorf
Thyssen Röhm Kunststoffe GmbH	Düsseldorf
Thyssen Schulte Werkstoffhandel GmbH	Düsseldorf
Thyssen Sonnenberg GmbH	Düsseldorf
Thyssen Stahl GmbH	Duisburg
Thyssen Wohnbau GmbH	Essen
Thyssen Wohnungsgesellschaft Dümpten mbH	Essen
Thyssen Wohnungsgesellschaft Reisholz mbH	Essen
ThyssenKrupp Airport Systems GmbH	Kassel
ThyssenKrupp Aufzüge Beteiligungsgesellschaft mbH	Essen
ThyssenKrupp Aufzüge GmbH	Neuhausen a.d.F.
ThyssenKrupp Aufzüge Nordost GmbH	Berlin
ThyssenKrupp Aufzüge Süd GmbH	Neuhausen a.d.F.
ThyssenKrupp Aufzüge West GmbH	Frankfurt a.M.
ThyssenKrupp Aufzugswerke GmbH	Neuhausen a.d.F.
ThyssenKrupp Automotive AG	Bochum
ThyssenKrupp Automotive Systems Leipzig GmbH	Leipzig
ThyssenKrupp Bau Consult GmbH	Essen
ThyssenKrupp Bausysteme GmbH	Duisburg

ThyssenKrupp Bauteile Hof GmbH	Hof
ThyssenKrupp Bilstein GmbH	Ennepetal
ThyssenKrupp Bilstein Suspension GmbH	Ennepetal
ThyssenKrupp Bilstein Wagenheber GmbH	Mandern
ThyssenKrupp DAVEX GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp DeliCate GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Dienstleistungen GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp DiPro GmbH	Frankfurt am Main
ThyssenKrupp Drauz GmbH	Heilbronn
ThyssenKrupp Elastomertechnik GmbH	Hamburg
ThyssenKrupp Electrical Steel EBG GmbH	Bochum
ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH	Essen
ThyssenKrupp Elevator AG	Düsseldorf
ThyssenKrupp EnCoke GmbH	Bochum
ThyssenKrupp Engineering AG	Essen
ThyssenKrupp EnServeon GmbH	Oberhausen
ThyssenKrupp ExperSite GmbH	Kassel
ThyssenKrupp Facilities Services GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Fahrtreppen GmbH	Hamburg
ThyssenKrupp Fahrzeugguss GmbH	Hildesheim
ThyssenKrupp Fahrzeugtechnik GmbH	Emden
ThyssenKrupp Federn GmbH	Hagen
ThyssenKrupp Fördertechnik GmbH	Essen
ThyssenKrupp Gerlach GmbH	Homburg/Saar
ThyssenKrupp GfT Gesellschaft für Technik mbH	Essen
ThyssenKrupp Grundbesitz Verwaltungs GmbH	Essen
ThyssenKrupp HiServ GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Hoesch Bausysteme GmbH	Siegen
ThyssenKrupp Immobilien GmbH	Essen
ThyssenKrupp Immobilien Management GmbH	Essen
ThyssenKrupp Immobilienentwicklungs Concordiahütte GmbH	Oberhausen
ThyssenKrupp Immobilienentwicklungs Krefeld GmbH	Oberhausen
ThyssenKrupp Industrieservice GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Information Services GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Liegenschaften Umformtechnik Verwaltungs GmbH	Oberhausen
ThyssenKrupp Liegenschaften Verwaltungs GmbH & Co. KG Andernach	Andernach
ThyssenKrupp Materials & Services GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Metal Cutting GmbH	Essen
ThyssenKrupp Metallcenter GmbH	Karlsruhe
ThyssenKrupp Metallurgie GmbH	Essen
ThyssenKrupp MinEnergy GmbH	Essen
ThyssenKrupp Nirosta GmbH	Krefeld
ThyssenKrupp Nutzeisen GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Plant Services GmbH	Essen
ThyssenKrupp Präzisionsschmiede GmbH	München
ThyssenKrupp Presta Ilsenburg GmbH	Ilsenburg
ThyssenKrupp Printmedia GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp R & D GmbH	Dingolfing

ThyssenKrupp Sägenstahlcenter GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp Schulte GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Serv AG	Düsseldorf
ThyssenKrupp Services AG	Düsseldorf
ThyssenKrupp SiTeam GmbH	Frankfurt/Main
ThyssenKrupp Stahl AG	Duisburg
ThyssenKrupp Stahl Bauelemente GmbH	Oberhausen
ThyssenKrupp Stahlbau GmbH	Hannover
ThyssenKrupp Stahlkontor GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Stahl-Service-Center GmbH	Leverkusen
ThyssenKrupp Stahlunion GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Stainless Export GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Stainless GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp Steel AG	Duisburg
ThyssenKrupp Systems & Services GmbH	Ratingen
ThyssenKrupp Tailored Blanks GmbH	Dortmund
ThyssenKrupp Tailored Blanks Nord GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp Technologies AG	Essen
ThyssenKrupp Technologies Beteiligungen GmbH	Essen
ThyssenKrupp tempsafe GmbH	Emden
ThyssenKrupp Transrapid GmbH	Kassel
ThyssenKrupp Treppenlifte GmbH	Neuss
ThyssenKrupp Turbinenkomponenten GmbH	Remscheid
ThyssenKrupp Umformtechnik GmbH	Ludwigsfelde
ThyssenKrupp VDM GmbH	Werdohl
ThyssenKrupp Verkehr GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp Versicherungsdienst GmbH	
Industrierversicherungsvermittlung	Düsseldorf
ThyssenKrupp Wiscore GmbH	Bochum
ThyssenKrupp Wohnimmobilien GmbH	Essen
Trattendorfer Projektverwaltungsgesellschaft mbH	Spremberg
Triaton GmbH	Krefeld

V

Verlag für Messepublikationen Thomas Neureuter GmbH	München
---	---------

W

Westdeutsche Max Cochius GmbH	Frankfurt am Main
WIG Industriestandhaltung GmbH	Köln
Willy Schiffer Eisen- und Bautenschutz GmbH	Düren
Witzig & Frank GmbH	Offenburg

X

Xtend Holding GmbH	Düsseldorf
--------------------	------------

Z

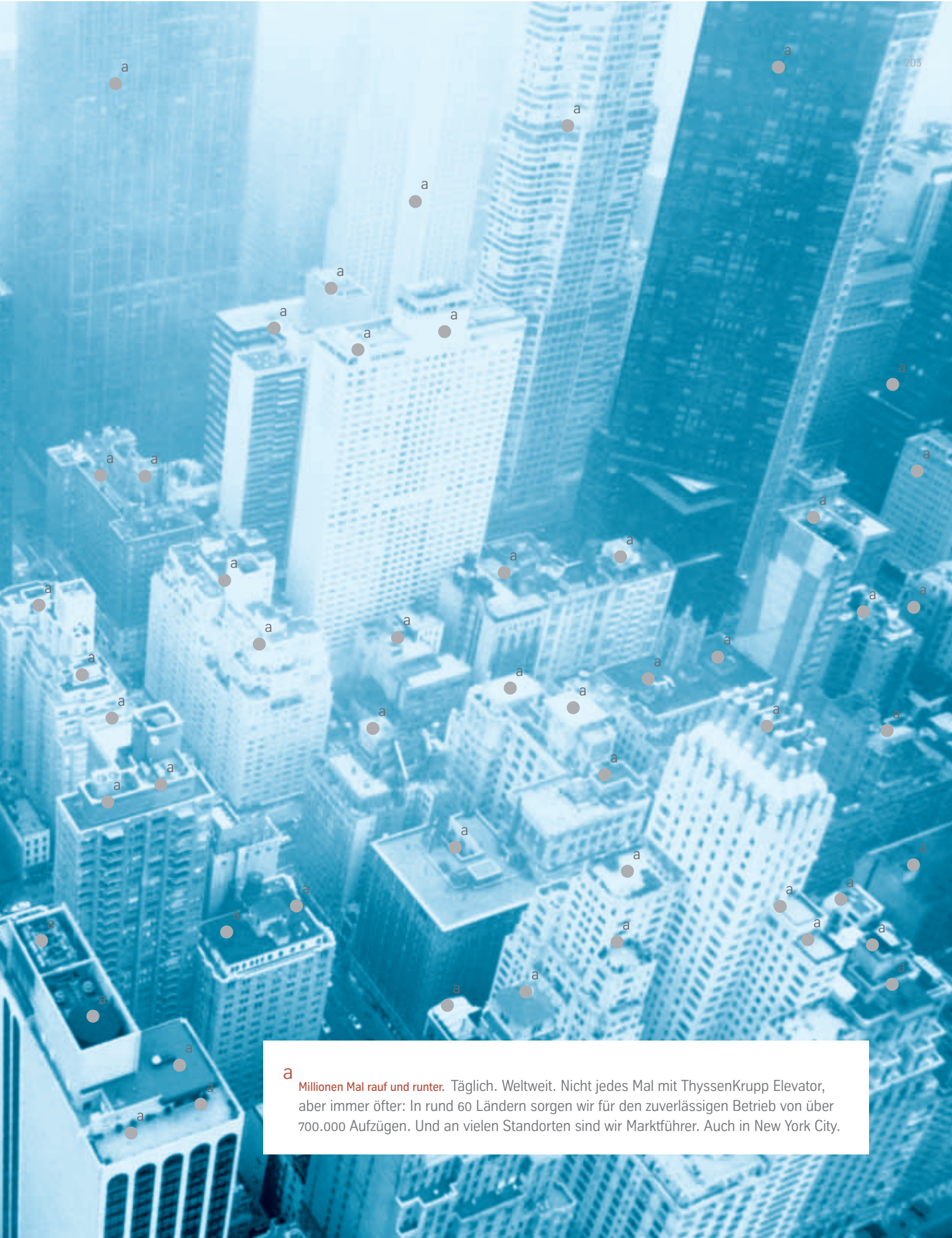
Zweite ThyssenKrupp Steel Beteiligungsgesellschaft mbH	Duisburg
--	----------

Aufzüge. Neu erfunden.

Der Mensch ist nicht zum Treppensteigen gemacht. Wahrscheinlich ist deshalb fast jeder Aufzug unermüdlich im Einsatz. Was tun? Zusätzliche Aufzugsschächte bauen? Das ist in bestehenden Gebäuden schlicht nicht möglich. Und in Neubauten nehmen zusätzliche Aufzüge wertvollen Raum weg. ThyssenKrupp hat deshalb eine überraschend andere Lösung entwickelt.

Für die Kunden Fortschritt. Für die Menschen Zukunft.





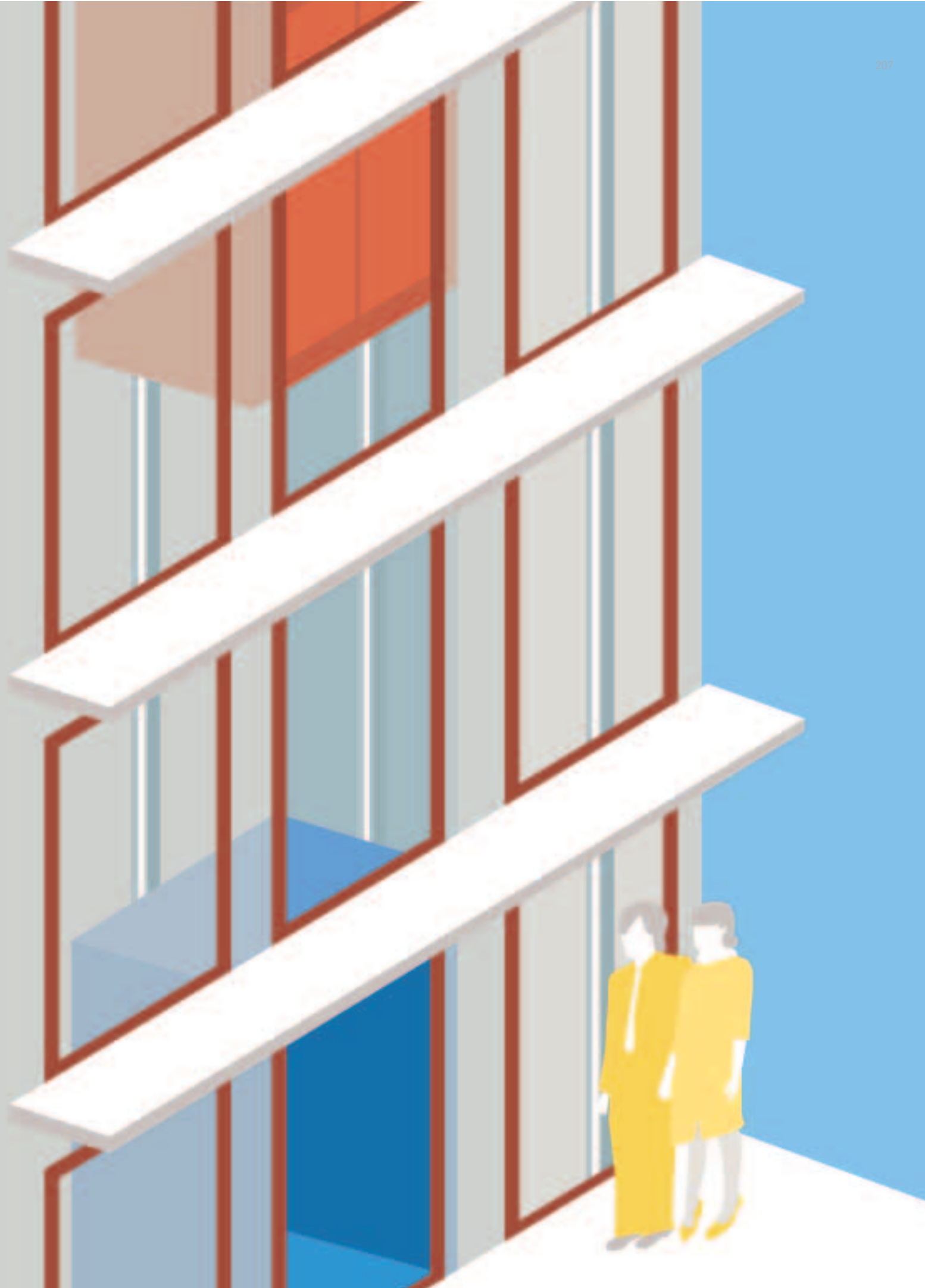
a

Millionen Mal rauf und runter. Täglich. Weltweit. Nicht jedes Mal mit ThyssenKrupp Elevator, aber immer öfter: In rund 60 Ländern sorgen wir für den zuverlässigen Betrieb von über 700.000 Aufzügen. Und an vielen Standorten sind wir Marktführer. Auch in New York City.



C **Doppelt unabhängig.** TWIN ist weltweit das einzige System, bei dem zwei Aufzugskabinen nicht nur im selben Schacht übereinander angeordnet sind, sondern diesen Schacht auch völlig unabhängig voneinander benutzen. Dieses Prinzip erhöht bei einer typischen Aufzugsgruppe von 4 Schächten die Förderleistung um 40%.

Einfach intelligent. Eine innovative Computersteuerung sorgt bei TWIN dafür, dass jeder in die Kabine einsteigt, mit der er sein Fahrziel am schnellsten erreicht. Möglich wird dies dadurch, dass man bei TWIN sein Fahrziel bereits außerhalb der Kabine angibt.





d

Das sicherste Verkehrsmittel der Welt. TWIN wird diesem Anspruch gerecht. In jedem Detail. So bewegen sich die beiden Kabinen von TWIN und deren Gegengewichte völlig unabhängig voneinander. Und ein vierstufiges Sicherheitskonzept sorgt dafür, dass die zwei Kabinen in jedem Betriebszustand ihren definierten Mindestabstand einhalten. Ganz präzise.

Seit 2003 ist in den Universitätshochhäusern Stuttgart die weltweit erste TWIN Installation im erfolgreichen Dauereinsatz. Möglich gemacht hat das auch Dr. Günter Reuter, Leiter Vorentwicklung ThyssenKrupp Aufzugswerke.

A man with a mustache, wearing a white dress shirt and a red patterned tie, is pointing his right index finger towards a rack of colorful cables. He is looking upwards and to the right with a focused expression. The rack behind him is filled with numerous bundles of cables in various colors, including red, blue, and black. The background shows a large industrial building with many windows, suggesting a factory or manufacturing environment.

Präzision^d



Platzgewinn

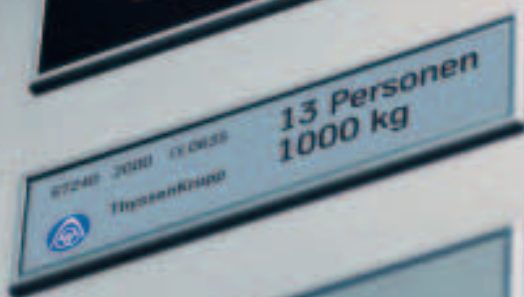


e **Der Kopf sagt ja. Der Bauch auch.** Bauherren und Architekten bringt TWIN ganz neue Möglichkeiten. In älteren Gebäuden kann beispielsweise ein Aufzugsschacht für die Verlegung von Haustechnik frei gemacht werden. Bei neuen Bauvorhaben gewinnt der Architekt durch den Wegfall von Aufzugsschächten wertvollen Raum, um neue Ideen zu verwirklichen. Einen dritten Weg ging man an der Universität Stuttgart. Hier wurde TWIN installiert, um die Leistung der vorhandenen Aufzugsanlage an die heutigen Anforderungen anzupassen.

Dr. Günter Reuter, Leiter Vorentwicklung ThyssenKrupp Aufzugswerke, Gerhard Thumm, Geschäftsführer Technik ThyssenKrupp Aufzugswerke, und Klaus Schmiedek, Leiter Universitätsbauamt Stuttgart und Hohenheim.



Nach oben. ThyssenKrupp



Weitere Informationen

- 215 Mehrjahresübersicht
- 217 Wesentliche Konzernunternehmen und Beteiligungen
- 223 Stichwortverzeichnis
- 224 Glossar
- 225 Abkürzungsverzeichnis
- 226 Kontakt
- U/3 Termine 2004/2005

Weitere Informationen

Ein Konzern mit 36 Mrd € Umsatz und über 190.000 Mitarbeitern betreibt vielfältige Geschäfte auf der ganzen Welt und bearbeitet unzählige berichtenswerte Projekte. Eine offene Information hat ihren Preis: das Berichtsvolumen. Deshalb geben wir uns jede Mühe, Ihnen die Lektüre dieses Berichts möglichst angenehm, lesefreundlich und übersichtlich zu gestalten. Und zwar optisch wie auch im Text – mit Hilfe von Tabellen, Diagrammen, Begriffserläuterungen und Stichwortverzeichnissen. Sollte Ihnen dies nicht genügen, helfen Ihnen die Mitarbeiter unserer Bereiche Presse und Investor Relations gern weiter. Damit Sie unsere Geschäftsberichte auch in Zukunft gern in die Hand nehmen.

ThyssenKrupp Konzern

		pro forma 1998/1999	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Ertragslage							
Umsatz	Mio €	32.378	29.794	37.209	38.008	36.698	36.137
Bruttoergebnis vom Umsatz	Mio €	5.632	5.182	7.173	7.036	6.476	6.423
EBITDA	Mio €	2.545	2.391	3.383	3.267	2.648	2.454
Abschreibungen	Mio €	1.684	1.580	1.874	1.918	1.949	1.549
Firmenwertabschreibungen (planmäßig)	Mio €	225	201	224	241	0	0
EBIT	Mio €	861	811	1.509	1.349	1.046	905
Zinsergebnis	Mio €	- 260	- 202	- 419	- 473	- 284	- 191
EBT							
nach Firmenwertabschreibungen	Mio €	601	609	1.090	876	-	-
vor Firmenwertabschreibungen	Mio €	826	810	1.314	1.117	762	714
Konzern-Jahresüberschuss	Mio €	270	262	527	665	216	512
Ergebnis je Aktie							
nach Firmenwertabschreibungen	€	0,52	0,54	1,02	1,29	-	-
vor Firmenwertabschreibungen	€	0,96	0,93	1,46	1,76	0,42	1,01
Normalisiertes Ergebnis je Aktie							
nach Firmenwertabschreibungen	€	0,79	0,82	0,89	0,58	-	-
vor Firmenwertabschreibungen	€	1,23	1,21	1,33	1,05	0,48	0,89
Gross Margin	%	17,4	17,4	19,3	18,5	17,6	17,8
EBITDA-Marge	%	7,9	8,0	9,1	8,6	7,2	6,8
EBIT-Marge	%	2,7	2,7	4,1	3,5	2,9	2,5
EBT-Marge	%	1,9	2,0	2,9	2,3	2,1	2,0
Eigenkapitalrentabilität (vor Steuern)	%	7,4	7,5	12,4	10,0	9,2	9,4
Vermögensstruktur							
Anlagevermögen	Mio €	17.428	17.428	18.755	17.818	16.255	15.544
Umlaufvermögen (einschl. latente Steuern und RAP)	Mio €	15.285	15.285	17.133	16.831	14.905	14.597
Vorräte	Mio €	6.014	6.014	6.710	6.525	6.001	5.768
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Mio €	5.216	5.216	6.223	5.721	5.353	5.362
Liquide Mittel	Mio €	806	806	1.021	1.258	941	713
Bilanzsumme	Mio €	32.713	32.713	35.888	34.649	31.160	30.141
Eigenkapital	Mio €	8.106	8.106	8.797	8.786	8.287	7.631
Fremdkapital	Mio €	24.607	24.607	27.091	25.863	22.873	22.510
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	Mio €	7.023	7.023	6.970	6.908	7.065	7.401
Brutto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	6.999	6.999	8.751	7.665	5.683	4.948
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Mio €	2.828	2.828	3.168	3.248	3.128	3.075
Eigenkapitalquote	%	24,8	24,8	24,5	25,4	26,6	25,3
Gearing	%	76,4	76,4	87,9	72,9	57,2	55,5
Anlagendeckung	%	46,5	46,5	46,9	49,3	51,0	49,1
Umschlagsdauer Vorräte	Tage	66,9	72,7	64,9	61,8	58,9	57,5
Zahlungsziel Debitoren	Tage	58,0	63,0	60,2	54,2	52,5	53,4

Hinweis: Auf Grund der Erstanwendung von SFAS 142 im Geschäftsjahr 2001/2002 werden zur besseren Vergleichbarkeit folgende Kennzahlen vor planmäßigen Firmenwertabschreibungen dargestellt:
EBT (Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter), Ergebnis je Aktie, normalisiertes Ergebnis je Aktie, ROCE und Wertbeitrag.

ThyssenKrupp Konzern

		pro forma 1998/1999	1998/1999	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Wertmanagement							
Capital Employed (Durchschnitt)	Mio €	19.441	19.441	22.062	22.792	21.001	19.496
ROCE	%	7,6	7,6	9,8	8,8	7,0	6,9
Kapitalkostensatz	%	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Wertbeitrag	Mio €	- 255	- 269	162	- 46	- 413	- 413
Steel	Mio €	- 328	-	- 37	- 16	- 538	- 311
Automotive	Mio €	184	-	152	- 16	- 137	2
Elevator	Mio €	138	-	181	186	208	241
Technologies	Mio €	29	-	17	73	22	- 68
Materials	Mio €	- 8	-	39	- 88	- 87	- 56
Serv	Mio €	31	-	36	- 98	- 14	- 112
Real Estate	Mio €	- 61	-	- 58	- 37	- 39	- 63
Cash-Flow/Investitionen							
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio €	-	1.505	1.329	2.245	2.454	2.027
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	Mio €	-	- 2.818	- 1.788	- 1.299	- 546	- 1.169
Free Cash-Flow (vor Dividende)	Mio €	-	- 1.313	- 459	946	1.908	858
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	Mio €	-	1.439	609	- 634	- 2.177	- 1.064
Investitionen	Mio €	3.766	3.646	2.495	2.327	1.777	1.604
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	6.193	6.193	7.730	6.407	4.742	4.235
Innenfinanzierungskraft		-	0,5	0,7	1,7	4,5	1,7
Dynamischer Verschuldungsgrad		-	4,1	5,8	2,9	1,9	2,1
Mitarbeiter							
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)		181.783	169.885	188.347	193.569	191.299	188.561
Personalaufwand	Mio €	8.531	7.973	9.104	9.695	9.736	9.437
Umsatz je Mitarbeiter	€	178.113	175.377	197.556	196.354	191.836	191.646
ThyssenKrupp AG							
Jahresüberschuss	Mio €	-	482	425	355	258	406
Ausschüttung	Mio €	-	368	386	309	206	249*
Dividende je Aktie	€	-	0,72	0,75	0,60	0,40	0,50*

* Vorschlag an die Hauptversammlung

Hinweis: Auf Grund der Erstanwendung von SFAS 142 im Geschäftsjahr 2001/2002 werden zur besseren Vergleichbarkeit folgende Kennzahlen vor planmäßigen Firmenwertabschreibungen dargestellt: EBT (Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter), Ergebnis je Aktie, normalisiertes Ergebnis je Aktie, ROCE und Wertbeitrag.

Unternehmen (Stand 30. September 2003)

	Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft
STEEL			
ThyssenKrupp Steel AG, Duisburg	100,00	3.381,8	115
Carbon Steel			
COSTE S.A.S., Fosses, Frankreich	100,00	16,0	57
Eisen- und Hüttenwerke AG, Köln	87,98	108,1	1
Eisenbahn und Häfen GmbH, Duisburg	90,00	2,0	1.344
Gwent Steel Ltd., Newport, Großbritannien	100,00	7,3	63
Herzog Coilex GmbH, Stuttgart	74,90	6,9	120
Hoesch Bausysteme Gesellschaft m.b.H., Wien, Österreich	100,00	7,7	58
Hoesch Hohenlimburg GmbH, Hagen	99,50	48,1	1.656
Isocab France S.A., Dunkerque, Frankreich	90,00	9,9	64
Isocab N.V., Harelbeke-Bavikhove, Belgien	90,00	9,1	179
Rasselstein GmbH, Neuwied	100,00	130,7	506
Rasselstein Hoesch GmbH, Andernach	99,50	129,8	2.380
ThyssenKrupp Galmed, S.A., Sagunto, Spanien	100,00	50,6	84
ThyssenKrupp Hoesch Bausysteme GmbH, Siegen	100,00	12,8	346
ThyssenKrupp Stahl AG, Duisburg	99,53	1.173,7	19.434
ThyssenKrupp Stahl Bauelemente GmbH, Oberhausen	100,00	60,2	20
ThyssenKrupp Stahl-Service-Center GmbH, Leverkusen	99,55	37,2	559
ThyssenKrupp Steel North America, Inc., Dover/Delaware, USA	100,00	26,9	168
ThyssenKrupp Tailored Blanks GmbH, Dortmund	100,00	26,9	363
ThyssenKrupp Tailored Blanks S.A. de C.V., Puebla, Mexiko	100,00	6,5	1
ThyssenKrupp Veerhaven B.V., Rotterdam, Niederlande	100,00	11,5	125
ThyssenKrupp Zhong-Ren Tailored Blanks Ltd., Wuhan, VR China	51,00	3,2 ³	30
ANSC-TKS Galvanizing Co., Ltd., Dalian, Liaoning Province, VR China	50,00	51,3 ⁴	83 ⁴
GalvaSud S.A., Rio de Janeiro, Brasilien	49,00	-19,0 ⁴	235 ⁴
Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH, Duisburg	50,00	122,7 ⁴	3.544 ⁴
Thyssen Ros Casares S.A., Valencia, Spanien	50,00	11,9 ⁴	149 ⁴
TWB Company, LLC, Detroit, USA	50,00	22,5 ⁵	465 ⁵
Wickeder Westfalenstahl GmbH, Wickede/Ruhr	25,10	33,1	513
Stainless Steel			
ThyssenKrupp Stainless GmbH, Duisburg	99,61	743,1	52
Acciai Speciali Terni España D.V.P. S.A., Barcelona, Spanien	100,00	3,9	81
AST France S.A., Paris, Frankreich	100,00	5,5	57
C.i.pro.s. S.r.l., Ballò di Mirano, Italien	70,00	17,3	72
C.S. Inox - Centro Servizi per l'Inossidabile S.p.A., Terni, Italien	70,00	8,7	85
Mexinox Trading S.A. de C.V., Mexico D.F., Mexiko	100,00	5,6	0
Mexinox USA Inc., Brownsville/Texas, USA	100,00	21,5	29
Nirosta Service Center GmbH, Wilnsdorf-Anzhausen	100,00	8,4	117
Precision Rolled Products Inc., Reno/Nevada, USA	100,00	11,1	143
Shanghai Krupp Stainless Co., Ltd., Pudong New Area/Shanghai, VR China	60,00	74,2	396
Terninox S.r.l., Terni, Italien	100,00	11,7	178
Terni Steel B.V., Rotterdam, Niederlande	100,00	30,8	5
ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni S.p.A., Terni, Italien	100,00	266,3	2.673
ThyssenKrupp Mexinox S.A. de C.V., San Luis Potosi, Mexiko	95,50	46,1	1.056
ThyssenKrupp Nirosta GmbH, Krefeld	100,00	153,4	4.411
ThyssenKrupp Stainless Export GmbH, Düsseldorf	100,00	0,0	27

¹ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ² nach Landesrecht ³ Rumpfgeschäftsjahr 01.05.-30.09.2003 ⁴ Jahresabschluss 31.12.2002 ⁵ Jahresabschluss 31.05.2003 ⁶ Teilkonzern

Unternehmen (Stand 30. September 2003)

	Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft
ThyssenKrupp VDM GmbH, Werdohl	98,04	66,5	1.607
Titania S.p.A., Terni, Italien	100,00	16,0	90
Tubificio di Terni S.r.l., Terni, Italien	97,00	16,6	165
Special Materials			
Berkenhoff GmbH, Heuchelheim	100,00	10,2	699
EBG India Private Ltd., Mumbai/Nashik, Indien		10,8	760
Edelstahl Witten-Krefeld GmbH, Witten	99,66	92,6	2.301
Krupp Edelstahlprofile GmbH, Siegen	100,00	30,7	138
ThyssenKrupp Electrical Steel AST S.p.A., Terni, Italien	100,00	8,5	496
ThyssenKrupp Electrical Steel EBG GmbH, Bochum	99,50	21,1	1.445
ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Essen	100,00	55,0	92
ThyssenKrupp Electrical Steel UGO S.A., Isbergues, Frankreich	100,00	18,1	488
AUTOMOTIVE			
ThyssenKrupp Automotive AG, Bochum	100,00	269,2	145
ThyssenKrupp Budd Company, Troy/Michigan, USA	100,00	79,0	2.924
Chassis			
ThyssenKrupp Automotive Systems GmbH, Bochum	100,00	15,3	128
ThyssenKrupp Automotive Tallent Chassis Ltd., County Durham, Großbritannien	100,00	36,1	1.441
ThyssenKrupp Bilstein GmbH, Ennepetal	99,50	12,1	1.050
ThyssenKrupp Bilstein of America Inc., San Diego/California, USA	100,00	- 3,4	213
ThyssenKrupp Budd Canada Inc., Kitchener/Ontario, Kanada	77,25	- 103,2	2.110
ThyssenKrupp Federn GmbH, Hagen	100,00	57,1	929
ThyssenKrupp Hopkinsville, LLC, Hopkinsville/Kentucky, USA	100,00	22,9	325
ThyssenKrupp JBM Private Ltd., Chennai, Indien	73,89	6,1	237
ThyssenKrupp Waupaca, Inc., Waupaca/Wisconsin, USA	100,00	263,7	3.522
Body			
Krupp Camford Pressings Ltd., Llanelli, Großbritannien	100,00	16,3	514
Milford Fabricating Company, Detroit/Michigan, USA	100,00	24,5	68
ThyssenKrupp Body Stampings Ltd., Cannock, Großbritannien	100,00	15,1	1.050
ThyssenKrupp Drauz GmbH, Heilbronn	100,00	1,3	1.133
ThyssenKrupp Fabco Corp., Halifax/Nova Scotia, Kanada	100,00	51,3	1.098
ThyssenKrupp Sofedit España, S.A., Valladolid, Spanien	100,00	6,8	95
ThyssenKrupp Sofedit S.A.S., Versailles, Frankreich	100,00	3,3	3.249
ThyssenKrupp Umformtechnik GmbH, Ludwigsfelde	100,00	46,2	2.037
Powertrain			
ThyssenKrupp Atlas, Inc., Fostoria/Ohio, USA	100,00	9,1	230
ThyssenKrupp Automotive Sales & Technical Center, Inc., Troy/Michigan, USA	100,00	36,0	45
ThyssenKrupp Fahrzeugguss GmbH, Hildesheim	100,00	36,5	1.396
ThyssenKrupp Fundições Ltda., Barra do Pirai, Brasilien	100,00	20,2	1.757
ThyssenKrupp Gerlach Company, Danville/Illinois, USA	100,00	28,3	281
ThyssenKrupp Gerlach GmbH, Homburg/Saar	100,00	53,9	1.330
ThyssenKrupp Metalúrgica Campo Limpo Ltda., Campo Limpo Paulista, Brasilien	59,75	117,7	2.849
ThyssenKrupp Metalúrgica de México S.A. de C.V., Puebla, Mexiko	100,00	14,1	368
ThyssenKrupp Präzisionsschmiede GmbH, München	100,00	31,6	1.718
ThyssenKrupp Presta AG, Eschen, Liechtenstein	100,00	226,9	1.201

¹ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ² nach Landesrecht ³ Rumpfgeschäftsjahr 01.05.-30.09.2003 ⁴ Jahresabschluss 31.12.2002 ⁵ Jahresabschluss 31.05.2003 ⁶ Teilkonzern

Unternehmen (Stand 30. September 2003)

	Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft
ThyssenKrupp Presta de México S.A. de C.V., Puebla, Mexiko	100,00	13,4	125
ThyssenKrupp Presta France S.A., Florange, Frankreich	100,00	5,6	509
ThyssenKrupp Presta HuiZhong Shanghai Co., Ltd., Shanghai, VR China	60,00	7,8	77
Aventec S.A. de C.V., Silao/Guanajuato, Mexiko	33,33	47,5 ⁴	573 ⁴
ELEVATOR			
ThyssenKrupp Elevator AG, Düsseldorf	100,00	378,6	84
Germany/Austria/Switzerland			
ThyssenKrupp Aufzüge AG, Rümlang, Schweiz	100,00	8,1	136
ThyssenKrupp Aufzüge Nordost GmbH, Berlin	100,00	2,7	706
ThyssenKrupp Aufzüge Süd GmbH, Neuhausen a.d.F.	100,00	1,5	588
ThyssenKrupp Aufzüge West GmbH, Frankfurt a.M.	100,00	0,8	622
ThyssenKrupp Aufzüge Gesellschaft m.b.H., Wien, Österreich	100,00	34,1	573
ThyssenKrupp Aufzüge GmbH, Neuhausen a.d.F.	100,00	100,9	99
ThyssenKrupp Aufzugswerke GmbH, Neuhausen a.d.F.	99,50	14,0	1.139
ThyssenKrupp Fahrtreppen GmbH, Hamburg	100,00	1,3	705
France/Benelux			
Thyssen Liften Ascenseurs S.A./N.V., Brüssel, Belgien	100,00	15,6	274
ThyssenKrupp Ascenseurs Holding S.A.S., Puteaux, Frankreich	100,00	114,2	9
ThyssenKrupp Ascenseurs S.A.S., Angers, Frankreich	100,00	75,3	2.129
ThyssenKrupp Elevator B.V., Krimpen aan den IJssel, Niederlande	100,00	32,4	0
ThyssenKrupp Liften B.V., Krimpen aan den IJssel, Niederlande	100,00	5,4	249
Spain/Portugal/Latin America			
Ascensores Cenia S.A., Andoain, Spanien	100,00	20,8	800
ThyssenKrupp Eletec Internacional S.A., Madrid, Spanien	100,00	54,9	17
ThyssenKrupp Elevadores, S.A., Lissabon, Portugal	100,00	14,2	584
ThyssenKrupp Elevadores, S.A., São Paulo, Brasilien	99,77	66,4	1.754
ThyssenKrupp Elevadores, S.A., Madrid, Spanien	99,92	64,2	2.262
ThyssenKrupp Norte S.A., Mieres/Oviedo, Spanien	100,00	17,4	485
North America/Australia			
Central Elevator Co. Inc., New York, USA	100,00	16,8	348
Thyssen Elevator Capital Corp., Whittier/California, USA	100,00	343,9	0
Thyssen Lifts Pacific Pty. Ltd., Surry Hills, Australien	100,00	6,8	0
ThyssenKrupp Elevator Canada Ltd., Toronto, Kanada	100,00	47,1	848
ThyssenKrupp Elevator Corp., Horn Lake/Mississippi, USA	100,00	156,6	6.310
ThyssenKrupp Elevator Holding Corp., Whittier/California, USA	100,00	265,2	0
ThyssenKrupp Elevator Manufacturing Inc., Collierville/Tennessee, USA	100,00	117,9	1.110
ThyssenKrupp Northern Elevator Ltd., Scarborough/Ontario, Kanada	100,00	92,5	210
Other Countries			
Thyssen Aufzüge Norge A/S, Oslo, Norwegen	100,00	7,0 ⁶	143 ⁶
Thyssen Elevators Co., Ltd., Zhongshan, VR China	100,00	14,3	743
ThyssenKrupp Aufzüge Ltd., Nottingham, Großbritannien	100,00	31,6	0
ThyssenKrupp Elevator UK Ltd., Nottingham, Großbritannien	100,00	28,2	963
ThyssenKrupp Elevators (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai, VR China	100,00	7,7	134
Lubelska Wytownia Dzwigow Osobowych "Lift Service" S.A., Lublin, Polen	75,03	2,3	296

¹ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ² nach Landesrecht ³ Rumpfgeschäftsjahr 01.05.-30.09.2003 ⁴ Jahresabschluss 31.12.2002 ⁵ Jahresabschluss 31.05.2003 ⁶ Teilkonzern

Unternehmen (Stand 30. September 2003)

	Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft
Passenger Boarding Bridges			
ThyssenKrupp Airport Systems, S.A., Mieres/Oviedo, Spanien	55,17	6,2	258
Accessibility			
Thyssen Access Corp., Kansas City/Missouri, USA	100,00	5,6	227
ThyssenKrupp Accessibility B.V., Krimpen aan den IJssel, Niederlande	100,00	10,3	102
TECHNOLOGIES			
ThyssenKrupp Technologies AG, Essen	100,00	432,1	150
Production Systems			
Cross Hueller, LLC, Sterling Heights/Michigan, USA	100,00	23,0	175
Cross Hüller Ltd., Merseyside, Großbritannien	100,00	7,0	139
Fadal Machining Center, LLC, Chatsworth/California, USA	100,00	119,7	227
Giddings & Lewis USA LLC, Fond du Lac/Wisconsin, USA	100,00	302,6	557 ⁶
Gilman Engineering & Manufacturing Co. LLC, Janesville/Wisconsin, USA	100,00	64,5	282 ⁶
Hüller Hille GmbH, Ludwigsburg	100,00	25,6	1.475
Industrie Automation S.A., Ensisheim, Frankreich	100,00	6,1	190
Johann A. Krause Inc., Auburn Hills/Michigan, USA	100,00	20,6	238
Johann A. Krause Maschinenfabrik GmbH, Bremen	100,00	8,9	1.276
Nothelfer GmbH, Ravensburg	99,50	10,2	1.622
ThyssenKrupp Metal Cutting GmbH, Essen	100,00	62,0	0
Witzig & Frank GmbH, Offenburg	100,00	9,5	271
Plant Technology			
Polysius AG, Beckum	100,00	13,9	944
Polysius Corp., Atlanta/Georgia, USA	100,00	9,5	60
Polysius S.A., Aix en Provence, Frankreich	100,00	32,0	158
ThyssenKrupp Engineering (Proprietary) Ltd., Sunninghill, Südafrika	100,00	13,6	39
ThyssenKrupp Fördertechnik GmbH, Essen	100,00	61,3	726
ThyssenKrupp Industries India Pvt. Ltd., Pimpri, Indien	53,93	26,4	888
Uhde GmbH, Dortmund	100,00	90,1	1.202
Uhde India Ltd., Mumbai, Indien	80,43	8,0	553
Intecsa-Uhde Industrial S.A., Madrid, Spanien	50,00	12,5	427
Marine			
Blohm + Voss GmbH, Hamburg	99,50	33,2	1.081
Blohm + Voss Repair GmbH, Hamburg	99,50	7,7	457
Nordseewerke GmbH, Emden	99,50	12,8	1.470
ThyssenKrupp Werften GmbH, Hamburg	100,00	56,1	0
Mechanical Engineering			
Advanced Turbine Components, Inc. (ATC), Winston-Salem/North Carolina, USA	80,00	5,2	140
Berco S.p.A., Copparo, Italien	100,00	57,1	2.830
B+V Industrietechnik GmbH, Hamburg	100,00	16,0	638
Noske-Kaeser GmbH, Hamburg	100,00	5,6	371
PSL a.s., Povazská Bystrica, Slowakei	100,00	21,0	565
Rotek Incorporated, Aurora/Ohio, USA	100,00	20,5	289
Rothe Erde GmbH, Dortmund	99,50	25,6	1.491

¹ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ² nach Landesrecht ³ Rumpfgeschäftsjahr 01.05.-30.09.2003 ⁴ Jahresabschluss 31.12.2002 ⁵ Jahresabschluss 31.05.2003 ⁶ Teilkonzern

Unternehmen (Stand 30. September 2003)

	Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft
ThyssenKrupp Defontaine S.A., Saint Herblain, Frankreich	99,99	19,4	576
ThyssenKrupp Elastomertechnik GmbH, Hamburg	100,00	5,1	556
ThyssenKrupp Turbinenkomponenten GmbH, Remscheid	100,00	5,1	421
Xuzhou Rothe Erde Slewing Bearing Co., Ltd., Xuzhou, VR China	60,00	10,9	864
MATERIALS			
ThyssenKrupp Services AG, Düsseldorf	99,77	460,3	211
Materials Services Europe			
Cadillac Plastic GmbH, Viernheim	100,00	6,2	252
Dortmunder Eisenhandel Hansa GmbH, Dortmund	100,00	13,7	109
Freiburger Stahlhandel GmbH & Co. KG, Freiburg i.Br.	51,00	1,9	138
German-Steels Co., Ltd., Hongkong, VR China	80,00	12,6	34
Jacob Bek GmbH, Ulm	80,00	4,8	150
LAGERMEX S.A. de C.V., Puebla, Mexiko	100,00	15,2	195
Otto Wolff Handelsgesellschaft mbH, Düsseldorf	99,50	19,3	161
Otto Wolff Kunststoffvertrieb GmbH, Düsseldorf	100,00	7,1	408
Röhm Benelux B.V., Nijkerk, Niederlande	100,00	27,2	14
Smitfort-Staal B.V., 's-Gravenhage, Niederlande	100,00	8,2	90
Thyssen Röhm Kunststoffe GmbH, Düsseldorf	65,45	60,2	0
Thyssen Stahlunion Holdings Ltd., Smethwick, Großbritannien	100,00	19,2 ⁶	298 ⁶
ThyssenKrupp Energostal S.A., Torun, Polen	80,00	13,0	398
ThyssenKrupp Ferroglobus Kereskedelmi rt., Budapest, Ungarn	89,98	33,1	363
ThyssenKrupp Materials France S.A.S., Maurepas, Frankreich	100,00	24,6	726
ThyssenKrupp Materials Ibérica S.A., Martorelles, Spanien	100,00	11,2	151
ThyssenKrupp Materials Nederland B.V., Veghel, Niederlande	100,00	18,9	182
ThyssenKrupp Materials Schweiz AG, Bronschhofen/Wil, Schweiz	100,00	15,4	119
ThyssenKrupp Metallcenter GmbH, Karlsruhe	100,00	1,0	83
ThyssenKrupp Special Steels (UK) Ltd., Staveley, Großbritannien	100,00	2,6	3
ThyssenKrupp Stahlunion Austria Gesellschaft m.b.H., Wien, Österreich	100,00	3,7	99
Vetchberry Ltd., Birmingham, Großbritannien	100,00	11,8	73
Finox S.p.A., Mailand, Italien	40,00	25,1 ⁴	509 ⁴
German-Steels B.V.I. Ltd., Road Town/Tortola, British Virgin Islands	49,00	0,6	1.325
Materials Services North America			
ThyssenKrupp Materials Inc., Eastpointe/Michigan, USA	100,00	59,9	1.397
ThyssenKrupp Materials NA Inc., Dover/Delaware, USA	100,00	164,4	322
ThyssenKrupp Materials CA Ltd., Rexdale/Ontario, Kanada	100,00	15,7	120
ThyssenKrupp Specialty Steels NA, Inc., Carol Stream/Illinois, USA	100,00	12,0	123
Special Products			
B.V. 'Nedeximpco' Nederlandse Export- en Importmaatschappij, Amsterdam, Niederlande	100,00	9,0	26
Thyssen Mannesmann Handel (SEA) Pte. Ltd., Singapur, Singapur	100,00	4,7	24
ThyssenKrupp GfT Gesellschaft für Technik mbH, Essen	100,00	10,9	114
ThyssenKrupp Metallurgie GmbH, Essen	100,00	16,5	34
ThyssenKrupp MinEnergy GmbH, Essen	100,00	20,9	29

¹ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ² nach Landesrecht ³ Rumpfgeschäftsjahr 01.05.-30.09.2003 ⁴ Jahresabschluss 31.12.2002 ⁵ Jahresabschluss 31.05.2003 ⁶ Teilkonzern

Unternehmen (Stand 30. September 2003)

	Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft
SERV			
ThyssenKrupp Serv AG, Düsseldorf	100,00	191,2	78
Industrial Services			
Commando (UK) Ltd., Birmingham, Großbritannien	100,00	3,4	969
Hommel CNC Technik GmbH, Köln	100,00	1,5	41
PeinigerRöRo GmbH, Gelsenkirchen	100,00	42,0	2.118
Safway Services Inc., Wilmington/Delaware, USA	100,00	92,9	2.749
Thyssen Rheinstahl Technik Projektgesellschaft mbH, Düsseldorf	100,00	18,9	24
ThyssenKrupp Industrieservice GmbH, Düsseldorf	100,00	94,3	27
ThyssenKrupp Plant Services GmbH, Bottrop	100,00	3,8	722
ThyssenKrupp Serv Austria Gesellschaft m.b.H., Wien, Österreich	99,50	14,9	160
WIG Industrieinstandhaltung GmbH, Köln	100,00	6,2	6.720
Construction Services			
ThyssenKrupp Systems & Services GmbH, Ratingen	96,00	63,2	37
Facilities Services			
ThyssenKrupp Facilities Services GmbH, Düsseldorf	100,00	6,7	18
ThyssenKrupp HiServ GmbH, Düsseldorf	100,00	3,9	1.272
Information Services			
Krupp Druckereibetriebe GmbH, Essen	100,00	2,6	319
ThyssenKrupp Information Services GmbH, Düsseldorf	100,00	128,7	4
Triaton GmbH, Krefeld	100,00	4,9	1.892
REAL ESTATE			
ThyssenKrupp Immobilien GmbH, Essen	100,00	34,4	92
Wohnimmobilien			
Krupp Hoesch Immobilien GmbH, Essen	100,00	91,1	0
ThyssenKrupp Wohnimmobilien GmbH, Essen	99,69	296,6	290
Immobilien Management			
Krupp Stahl AG & Co Liegenschaftsverwaltung, Bochum	100,00	120,7	0
Suter + Suter GmbH, Düsseldorf	100,00	7,1	29
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs- und Verwertungs GmbH & Co.KG Stahl, Oberhausen	100,00	27,8	0
ThyssenKrupp Immobilien Management GmbH, Essen	100,00	0,3	149
CORPORATE			
Landesholdings			
Grupo ThyssenKrupp S.A., Madrid, Spanien	100,00	202,1	0
ThyssenKrupp France S.A., Rueil-Malmaison, Frankreich	100,00	342,5	0
ThyssenKrupp Italia S.p.A., Mailand, Italien	100,00	329,9	0
ThyssenKrupp Nederland B.V., Roermond, Niederlande	100,00	123,6	0
ThyssenKrupp Participaciones, S.L., Andoain, Spanien	100,00	14,4	0
ThyssenKrupp UK Plc., County Durham, Großbritannien	100,00	229,8	0
ThyssenKrupp USA, Inc., Troy/Michigan, USA	100,00	1.007,3	43

¹ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ² nach Landesrecht ³ Rumpfgeschäftsjahr 01.05.-30.09.2003 ⁴ Jahresabschluss 31.12.2002 ⁵ Jahresabschluss 31.05.2003 ⁶ Teilkonzern

A

Absatzmärkte	42
Aktie	22
Aktionärserhebung	25
Altersteilzeit	78
Altersvorsorge	78, 168
Analystentreffen	26
Anhang	146
Anlagevermögen	160
Aufsichtsrat	10, 16
Ausblick	60
Ausschüsse des Aufsichtsrats	11, 13
Automotive	46, 51, 57, 62, 102

B

Bericht des Aufsichtsrats	12
Berufsausbildung	77
Beschaffung	53, 63
Bestätigungsvermerk	140
Beteiligungen	217
Bilanz	142
Bilanzstruktur	131
Body	103
Börsenhandel	24
Börsenwert/Marktkapitalisierung	23
Branchenkonjunktur	42, 61
Brutto-Inlandsprodukt	41, 60

C

Carbon Steel	45, 100
Cash-Flow	143, 187
Chassis	46, 102
Corporate	126
Corporate Governance	III, 17

D

Delisting	24
Devisenmanagement	134
Disposal Group	155
Dividende	I, 25, 59, 126, 167

E

Eigene Aktien	165
Eigenkapitalentwicklung	144
Elevator	47, 51, 57, 62, 104
Entsprechenserklärung	15, 17, 193
Ergebnis	47, 51, 57, 62, 104, 123
Ergebnis je Aktie	I, 24, 147, 188
Erklärung des Vorstands	139

F

Finanzkalender	U/3
Finanzverbindlichkeiten	II, 64, 174
Forschung und Entwicklung	56, 63, 82
Free Float	25
Führungskräfte-Entwicklung	79

G

Geschäftslage	41
Gewinn- und Verlustrechnung	141
Grundkapital	25

H

Hauptversammlung	25, 59, U/3
------------------	-------------

I

Innovationswettbewerb	83, 84, 86
Internet-Auftritt	20, 26
Investitionen	56, 64
Investor Relations	26

K

Kapitalflussrechnung	143
Kennzahlen zur Aktie	22
Konjunkturaussichten	60
Kontakt	226
Kursentwicklung	22

L

Long Term Management Incentiveplan	18, 79, 167
---------------------------------------	-------------

M

Mandate des Aufsichtsrats	196
Mandate des Vorstands	194
Marine	48, 106
Materialaufwand	53, 63
Materials	49, 51, 57
Mechanical Engineering	48, 107
Mehrjahresübersicht	215
Mid Term Incentiveplan	18, 168
Mitarbeiter	52, 62, 77

P

Personalaufwand	52, 193
Plant Technology	48, 106
Portfoliooptimierung	II, 51
Powertrain	46, 103
Production Systems	48, 106

R

Rating	I, 14, 133
Real Estate	50, 110, 126
Risikomanagement	134

S

Segmente	44, 59, 62, 99, 123, 182, 184
Serv	50, 52, 57
Services	II, 62, 108
Special Materials	45, 101
Stainless Steel	45, 101
Stammdaten der Aktie	24
Steel	45, 51, 56, 62, 100

T

Technologies	48, 51, 57, 62, 106
Telefonkonferenz mit Analysten	26, U/3
ThyssenKrupp best	III, 80
Transrapid	48, 107

U

Umweltschutz	55, 64
--------------	--------

V

Vergütung Vorstand/Aufsichtsrat	17, 18
Vorstand	7, 16

W

Wechselkursveränderungen	44, 53
Werften	48, 106
Wertorientiertes Management	II, 51, 127

Z

Ziel-Gearing	II, 64
Zukunftspotenziale	76

A**Anarbeitung**

in Service-Center ausgelagerte erste Stufe der Werkstoffbearbeitung (z. B. Zuschnitte, Oberflächenbearbeitung)

B**Bruttoergebnis**

Umsatz abzüglich Herstellungskosten des Umsatzes

C**Capital Employed**

eingesetztes verzinsliches Kapital

Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit

Zufluss/Abfluss flüssiger Mittel, soweit nicht durch Investitions-, Desinvestitions- oder Finanzierungstätigkeit beeinflusst

Corporate Governance

Bezeichnung für die verantwortliche, auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensleitung und Unternehmenskontrolle

D**DAX**

Deutscher Aktien-Index, zusammengestellt von der Deutschen Börse. Der Index bildet die Wertentwicklung der 30 größten und umsatzstärksten deutschen Aktien, darunter auch der ThyssenKrupp Aktie, ab

Delisting

vollständiger oder teilweiser Rückzug einer Aktiengesellschaft von der Börse, z.B. Rücknahme der Notierung an einer ausländischen Börse

Downstream-Aktivitäten

Weiterverarbeitungsstufen von Flachstahl mit hoher Wertschöpfung, z.B. Oberflächenveredelung, Stahl-Service oder Fügetechnik

E**EBIT**

Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und Zinsergebnis (Earnings before Interest, Taxes)

EBITDA

Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter, Zinsergebnis und Abschreibungen (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)

EBT

Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter (Earnings before Taxes)

Eigenkapitalquote

bilanzielles Eigenkapital : Bilanzsumme (je höher die Kennzahl, desto geringer der Verschuldungsgrad)

Emerging Markets

aufstrebende Wirtschaftsregionen insbesondere der Dritten Welt

Entsprechenserklärung

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG zur Umsetzung der Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex

E-Procurement

Materialeinkauf unter Nutzung moderner elektronischer Medien, insbesondere des Internets

F**Fair Disclosure**

Gleichbehandlung aller Anspruchsgruppen bei der Informationspolitik eines börsennotierten Unternehmens

Free Cash-Flow (vor Dividende)

Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Cash-Flow aus Investitionstätigkeit

Free Float

Streubesitz

G**Gearing**

Netto-Finanzverbindlichkeiten : Eigenkapital (je geringer die Kennzahl, desto höher der Eigenkapitalanteil am eingesetzten verzinslichen Kapital)

I**Innenfinanzierungskraft**

Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit : Cash-Flow aus Investitionstätigkeit

Investment Grade

Ein Rating wird durch eine Buchstaben- und Zahlen-/ Zeichenkombination ausgedrückt, welche die Bonitätsbeurteilung des Unternehmens durch die Rating-Agentur repräsentiert. Die Bonitätseinstufungen lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: „Investment Grade“ (= ausreichend sicher) und „Non Investment Grade“ (= spekulativ)

K**Kapitalkostensatz**

strategisch vorgegebener Mindestverzinsungsanspruch der Kapitalgeber

L**Long Term Management Incentiveplan (LTM)**

Gewährung von Wertzuwachsrechten für Führungskräfte des Konzerns als kapitalmarktorientiertes Vergütungselement. Ihr Wert orientiert sich an der Entwicklung der ThyssenKrupp Aktie und des Dow Jones STOXX

M**Mid Term Incentiveplan (MTI)**

mittelfristige variable Vergütung durch Wertrechte für Vorstandsmitglieder. Kriterien sind Aufgaben, persönliche Leistung und Gesamtleistung des Vorstands sowie wirtschaftliche Lage und Erfolgsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung des Vergleichsumfeldes

O**One-Stop-Shopping**

Komplettlieferung bzw. -leistung von Produkten und Dienstleistungen aus einer Hand

R**Rating**

Ratings dienen der Beurteilung der zukünftigen Fähigkeit eines Unternehmens zur pünktlichen und vollständigen Erfüllung seiner Zahlungsverpflichtungen und ergeben sich aus der Analyse quantitativer und qualitativer Faktoren. Dabei werden Geschäfts- und Finanzrisikoprofil bewertet

ROCE

Gesamtkapitalrentabilität (Return on Capital Employed)

S**SMC**

faserverstärkter Kunststoff-Werkstoff (Sheet Molded Compound)

T**Tailored Blank**

Platine, die aus einzelnen Stahlfeinblechen verschiedener Güte, Dicke und Oberflächenveredelung besteht und deren Teile tiefziehfähig miteinander verschweißt sind

ThyssenKrupp best

Programm zur Effizienzsteigerung in allen Bereichen des Unternehmens. best steht für „business excellence in service and technology“

U**Umschlagsdauer Vorräte**

Vorratsbestände : Umsatz, multipliziert mit 360 (je niedriger die Kennzahl, desto schneller der Vorratsumschlag)

V**Volatilität**

Intensität der Kursschwankungen von Aktien und Devisen bzw. der Preisänderungen von Massengütern im Vergleich zur Marktentwicklung

W**Wertbeitrag**

Differenz zwischen ROCE und dem Kapitalkostensatz, multipliziert mit dem Capital Employed. Bei positivem Wertbeitrag liegt Verzinsung des Capital Employed über Kapitalkostensatz

Z**Zahlungsziel Debitoren**

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen : Umsatz, multipliziert mit 360 (je niedriger die Kennzahl, desto schneller bezahlen die Kunden)

A

AICPA

American Institute of Certified Accountants

AktG

Aktiengesetz

APB

Accounting Principles Board Opinion

ARB

Accounting Research Bulletin

B

BIP

Brutto-Inlandsprodukt

C

CON

Statement of Financial Accounting Concepts

D

DJ STOXX

Dow Jones stoxx

DRS

Deutscher Rechnungslegungsstandard

DSR

Deutscher Standardisierungsrat

E

EITF

Emerging Issues Task Force

EPS

Earnings per Share

F

FASB

Financial Accounting Standards Board

Fifo

First in, first out (Verbrauchsfolgeannahme)

H

HGB

Handelsgesetzbuch

I

IT

Informationstechnologie

K

KonTraG

Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich

L

Lifo

Last in, first out (Verbrauchsfolgeannahme)

LTMI

Long Term Management Incentiveplan

M

MD&A

Management's Discussion and Analysis of Results of Operations and Financial Condition

MitbestG

Mitbestimmungsgesetz

MTI

Mid Term Incentiveplan

P

PoC

Percentage of Completion

R

RAP

Rechnungsabgrenzungsposten

RLZ

Restlaufzeit

ROCE

Return on Capital Employed

S

SAB

Staff Accounting Bulletin

SEC

Securities and Exchange Commission

SFAS

Statement of Financial Accounting Standards

SOP

Statement of Position

U

US-GAAP

United States Generally Accepted Accounting Principles

W

WACC

Weighted Average Capital Cost

WpHG

Wertpapierhandelsgesetz

Für Fragen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:**Zentralbereich Kommunikation und Vorstandsbüro**

Telefon (0211) 824-36007

Telefax (0211) 824-36041

E-Mail presse@tk.thyssenkrupp.com**Zentralbereich Investor Relations**E-Mail ir@tk.thyssenkrupp.com

Institutionelle Investoren und Analysten

Telefon (0211) 824-36464

Telefax (0211) 824-36467

Privatanleger

Infoline 01802 252 252 (0,06 € pro Gespräch)

Telefax (0211) 824-38512

Hausanschrift**ThyssenKrupp AG**

August-Thyssen-Str. 1, 40211 Düsseldorf

Postfach 10 10 10, 40001 Düsseldorf

Telefon (0211) 824-0

Telefax (0211) 824-36000

E-Mail info@tk.thyssenkrupp.com

Dieser Bericht sowie der Jahresabschluss der ThyssenKrupp AG liegen in deutscher und englischer Sprache vor; beide Fassungen stehen auch im Internet unter **www.thyssenkrupp.com** zum Download bereit. Darüber hinaus wird eine mediengerecht aufbereitete, interaktive Online-Version des Geschäftsberichts im Internet angeboten.

Weitere Exemplare sowie zusätzliches Informationsmaterial über den ThyssenKrupp Konzern schicken wir Ihnen auf Anfrage gerne kostenlos zu.

Telefon (0211) 824-38382 und (0211) 824-38371, Telefax (0211) 824-38512

E-Mail ir@tk.thyssenkrupp.com

Und wie geht es weiter?

Erfolgreiche Innovationen haben es an sich, dass sie nicht lange innovativ bleiben, sondern bald alltäglich werden. Für uns bedeutet das, nicht stehen zu bleiben, sondern heute schon über die innovativen Produkte und Dienstleistungen nachzudenken, die wir Ihnen nächstes Jahr präsentieren werden. Auf den weltweiten Märkten. Und im Geschäftsbericht 2003_2004.

Lassen Sie sich überraschen.

Termine
2004_2005
→

Termine 2004_2005

23. Januar 2004	Ordentliche Hauptversammlung
26. Januar 2004	Zahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2002/2003
13. Februar 2004	Zwischenbericht 1. Quartal 2003/2004 (Oktober bis Dezember) Telefonkonferenz mit Analysten
14. Mai 2004	Zwischenbericht 2. Quartal 2003/2004 (Januar bis März)
17. Mai 2004	Analystentreffen
12. August 2004	Zwischenbericht 3. Quartal 2003/2004 (April bis Juni) Telefonkonferenz mit Analysten
01. Dezember 2004	Bilanzpressekonferenz Analystentreffen
21. Januar 2005	Ordentliche Hauptversammlung





ThyssenKrupp AG
August-Thyssen-Straße 1
40211 Düsseldorf
www.thyssenkrupp.com