

Zwischenbericht 1. Quartal 2003_2004
01. Oktober – 31. Dezember 2003

O N D J F M A M J J A S

01

ThyssenKrupp



	Zwischenbericht 1. Quartal 2003/2004
	01. Oktober – 31. Dezember 2003
	02 Der Konzern in Zahlen
	03 ThyssenKrupp im 1. Quartal – Gut gestartet
04	Wirtschaftliche Entwicklung
	04 Konjunkturelles Umfeld
	06 Geschäftslage
	08 Segmente
	14 Innovation
	15 Ausblick
16	Zwischenabschluss
	16 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
	17 Konzern-Bilanz
	18 Konzern-Kapitalflussrechnung
	19 Konzern-Eigenkapitalentwicklung
	20 Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss
	26 Termine 2004/2005
	27 Kontakt

DER KONZERN IN ZAHLEN

Konzernüberblick

		1. Quartal 2002/2003	1. Quartal 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	9.040	9.624
Umsatz	Mio €	8.699	8.742
EBITDA	Mio €	588	593
Ergebnis*	Mio €	141	166
Konzernüberschuss**	Mio €	54	89
Ergebnis je Aktie**	€	0,10	0,18
Normalisiertes Ergebnis je Aktie	€	0,16	0,18
Mitarbeiter (31.12.)		188.439	188.800

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

** 1. Quartal 2002/2003 geändert unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 143

		30.09.2003	31.12.2003
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	4.235	4.553
Eigenkapital	Mio €	7.631	7.614

Segmentinformation

	Auftragseingang in Mio €		Umsatz in Mio €		Ergebnis* in Mio €		Mitarbeiter		
	1. Quartal 2002/2003	1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2002/2003	1. Quartal 2003/2004	1. Quartal 2002/2003	1. Quartal 2003/2004	31.12.2002	30.09.2003	31.12.2003
Steel	2.937	3.367	2.792	2.989	72	91	49.935	49.286	48.934
Automotive	1.511	1.689	1.492	1.661	20	37	37.733	41.414	43.045
Elevator	954	939	820	875	81	87	28.771	29.689	30.858
Technologies	1.338	1.541	1.363	1.102	- 4	3	32.003	29.871	27.463
Services	2.791	2.776	2.735	2.695	23	26	38.575	38.487	37.139
Real Estate	78	63	78	63	20	13	746	638	635
Corporate	9	12	9	12	- 68	- 85	676	717	726
Konsolidierung	- 578	- 763	- 590	- 655	- 3	- 6			
Konzern	9.040	9.624	8.699	8.742	141	166	188.439	190.102	188.800

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

THYSSENKRUPP IM 1. QUARTAL – GUT GESTARTET

Nach den konjunkturell gedämpften Sommermonaten 2003 hat sich die gesamtwirtschaftliche Lage im weiteren Jahresverlauf leicht aufgehellt. Dadurch hat sich auch das Geschäft von ThyssenKrupp belebt. Bei stabilen Umsätzen haben die Bestellungen unserer Kunden zugenommen. Der Konzerngewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte im 1. Geschäftsjahresquartal 166 Mio € nach 141 Mio € im entsprechenden Vorjahresquartal.

Die wesentlichen Kennzahlen für die ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2003/2004 sind:

- Der Auftragseingang übertraf mit 9,6 Mrd € den entsprechenden Vorjahreswert um 6 %.
- Der Umsatz erreichte mit 8,7 Mrd € den Vorjahreswert.
- Das EBITDA verbesserte sich im 1. Quartal um 1 % auf 593 Mio €.
- Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter nahm auf 166 Mio € zu nach 141 Mio € im 1. Quartal des Vorjahres.
- Das Ergebnis je Aktie betrug 0,18 € nach 0,10 € im Vorjahresquartal.
- Das normalisierte Ergebnis je Aktie belief sich auf 0,18 €; im Vorjahresquartal waren es 0,16 €.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns lagen am 31. Dezember 2003 bei 4.553 Mio €. Das sind 318 Mio € mehr als am 30. September 2003. Gegenüber dem 31. Dezember 2002 verminderten sie sich um 311 Mio €.

Für 2004 erwarten wir ein sich besserndes konjunkturelles Umfeld. Die prognostizierte Konjunkturerholung würde die Geschäftsentwicklung von ThyssenKrupp positiv beeinflussen. Wir planen einen Umsatz in der Größenordnung von etwa 38 Mrd €. Beim normalisierten Ergebnis vor Steuern wollen wir möglichst nahe an 1 Mrd € herankommen. Mit konjunkturellem Rückenwind und ohne große Verwerfungen auf den Devisen- und Rohstoffmärkten könnten wir die 1 Mrd € im laufenden Jahr überschreiten.

Wir halten unverändert an unserem Ziel fest, so schnell wie möglich einen normalisierten Gewinn vor Steuern von 1,5 Mrd € zu erzielen.

KONJUNKTURELLES UMFELD

Das konjunkturelle Umfeld hat sich im Verlauf der zweiten Jahreshälfte 2003 weltweit aufgehellt. Viele Indikatoren deuten darauf hin, dass die konjunkturelle Talsohle erreicht ist und wieder mit einem höheren Wirtschaftswachstum zu rechnen ist.

Neben den asiatischen Schwellenländern verzeichneten insbesondere die USA einen beschleunigten Konjunkturaufschwung. Getragen von umfangreichen Steuerentlastungen expandierte vor allem der private Konsum, aber auch die gewerblichen Investitionen zeigten zuletzt wieder Zuwächse.

Deutlich verhaltener war die wirtschaftliche Entwicklung in Westeuropa. Nach einer längeren Stag-nationsphase war erst in der zweiten Jahreshälfte 2003 eine allmähliche wirtschaftliche Belebung erkennbar. Trotz der Euro-Aufwertung zogen die Exporte an, während die Binnennachfrage schwach blieb.

Ähnlich ist die konjunkturelle Lage in Deutschland. Bei einem zurückhaltenden privaten Konsum und schrumpfenden Investitionen haben wieder höhere Exporte die Wirtschaft leicht belebt.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen ergaben sich folgende Entwicklungen:

- Der internationale Stahlmarkt zeigte sich in den letzten Monaten des Jahres 2003 in robuster Verfassung. Im Gesamtjahr 2003 war der Stahlverbrauch in unserem Kernmarkt Westeuropa nochmals geringfügig niedriger als im Jahr zuvor, er erreichte jedoch nach vorläufigen Berechnungen im 4. Quartal bereits wieder annähernd das Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraums. Die Lieferungen und Auftragseingänge der westeuropäischen Hersteller von Qualitätsflachstahl haben sich nach bislang vorliegenden Daten im letzten Kalenderquartal deutlich belebt. Am stärksten waren dabei – trotz des festen Euros – die Zuwächse im Drittlandsgeschäft. Wegen der dynamischen Stahlnachfrage auf dem Weltmarkt, aber auch bedingt durch zum Teil drastische Kostensteigerungen bei Rohstoffen und Frachten haben die internationalen Stahlpreise – nach einer kurzzeitigen, moderaten Abschwächung zur Jahresmitte – im 4. Quartal 2003 wieder deutlich angezogen. Durch weitere, bereits realisierte Preisanhebungen ist das Niveau der Stahlpreise in Westeuropa zu Beginn des Jahres 2004 wieder annähernd so hoch wie etwa vor Jahresfrist. In Asien und Nordamerika fiel der Preisanstieg signifikant höher aus, im Wesentlichen bedingt durch Angebotsknappheit und die dynamischere Nachfrage in diesen Märkten. Die vergleichsweise moderate Preiserhöhung in Westeuropa erklärt sich auch mit der Euro-Aufwertung.
- Der Markt für rost-, säure- und hitzebeständige Edelstahl-Flachprodukte zeigte im letzten Quartal des Jahres 2003 eine positive Mengenentwicklung. Der Auftragseingang und die Lieferungen der westeuropäischen Produzenten sind im Vorjahresvergleich gestiegen. Die hohe Nachfrage sowie die Wechselkursentwicklung führten aber auch zu einem weiteren Anstieg der Importe aus Drittländern nach Europa. Allerdings haben die starken Erhöhungen der Einstandspreise für die Legierungen Chrom und Nickel sowie für den nicht legierten Schrott einen extremen Druck auf die Margen ausgeübt. Bedingt durch den Preisschub aus der Rohstoffverteuerung sowie durch die in den Sommermonaten nachfragebedingt zurückgegangenen Preise pendelten sich die Basispreise im 4. Quartal 2003 unterhalb des Niveaus des vergleichbaren Vorjahreszeitraums ein.

- Die internationale Automobilkonjunktur hat sich im letzten Quartal des Jahres 2003 regional unterschiedlich entwickelt. In Nordamerika ist die Produktion leicht gestiegen; insbesondere das Segment der leichten Nutzfahrzeuge hat seinen Marktanteil weiter ausgebaut. Auch in Brasilien lagen die Produktionszahlen wieder höher. Der europäische Automobilmarkt war weitgehend stabil. Die Pkw-Neuzulassungen in Westeuropa lagen im 4. Quartal 2003 geringfügig unter den Vorjahreswerten. Der deutsche Fahrzeugbau konnte bei leicht rückläufigen Neuzulassungen im Inland die Produktion wegen höherer Exporte ausweiten.
- Die Investitionstätigkeit blieb in wichtigen Märkten sehr zurückhaltend. In den USA verharrte die Nachfrage nach Werkzeugmaschinen auf einem niedrigen Niveau. Der deutsche Maschinenbau hat über weite Strecken des Jahres 2003 stagniert; allerdings zeigen die letzten Monate des vergangenen Jahres leichte Erholungstendenzen bei den Auftragseingängen.
- Unverändert schwierig blieb die Lage der deutschen Bauwirtschaft. Sowohl die Produktion als auch die Auftragslage gaben nach. Insbesondere der deutsche Wirtschaftsbau musste Einbußen hinnehmen. Günstiger blieb die Lage der Bauwirtschaft in den Ländern Mittel- und Osteuropas.

GESCHÄFTSLAGE

Umsatz und Auftragseingang

Die beginnende leichte konjunkturelle Erholung führte bei ThyssenKrupp zu höheren Kundenbestellungen. Der Auftragseingang stieg im 1. Quartal 2003/2004 um 6 % auf 9,6 Mrd €. Besonders große Zuwächse gab es im Segment Steel; hier haben sich die im Markt durchgesetzten Preiserhöhungen positiv ausgewirkt. Auch im 1. Quartal 2003/2004 hat die Aufwertung des Euros gegenüber dem us-Dollar die Geschäftsentwicklung belastet. Wechselkursbereinigt lag der Auftragseingang um 10 % über dem entsprechenden Vorjahreswert.

Umsatz in Mrd €

2002/2003	1. Quartal	8,7
	1. Halbjahr	17,9
	9 Monate	26,8
	12 Monate	36,1
2003/2004	1. Quartal	8,7

Der Konzernumsatz erreichte mit 8,7 Mrd € den Wert des Vorjahresquartals. Zuwächse verzeichnete insbesondere Automotive, während Technologies auch durch den Verkauf von Unternehmensteilen geringere Umsätze buchte. Bei einem unveränderten Wechselkurs des Euros gegenüber dem us-Dollar wäre der Umsatz um 4 % gestiegen.

Ergebnis

ThyssenKrupp erzielte im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2003/2004 ein Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 166 Mio €, das sind 25 Mio € mehr als im Vergleichsquarter des Vorjahres. Wesentliche Gewinne oder Verluste aus Unternehmensveräußerungen fielen weder im 1. Quartal 2003/2004 noch im Vergleichsquarter der Vorperiode an, so dass das normalisierte Ergebnis in beiden Quartalen dem Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter entspricht. Insbesondere die Segmente Steel und Automotive gewannen im 1. Quartal an Dynamik und leisteten die größten Beiträge zur Ergebnisverbesserung. Steel profitierte von besseren Erlösen und höheren Mengen bei Carbon Steel. Im Segment Automotive trugen die Restrukturierungsanstrengungen in der Business Unit Chassis Früchte. Auch Elevator und das neu formierte Segment Services übertrafen die Gewinne der Vergleichsperiode trotz teilweise ungünstiger konjunktureller Bedingungen und eines schwächeren us-Dollars. Technologies steigerte sich auf einen kleinen Gewinn, nachdem im 1. Quartal des Vorjahres noch ein Verlust erwirtschaftet wurde, die Zerspanungsaktivitäten blieben im Verlust. Real Estate erreichte in Folge geringerer Verkäufe den Gewinn des Vorjahresquartals nicht.

Ergebnis* in Mio €

2002/2003	1. Quartal	141
	1. Halbjahr	391
	9 Monate	612
	12 Monate	714
2003/2004	1. Quartal	166

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Der Gewinn nach Abzug von Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen betrug 89 Mio €, das sind 35 Mio € mehr als im 1. Quartal des Vorjahres. Dies entspricht einem Ergebnis von 0,18 € pro Aktie nach 0,10 € pro Aktie im 1. Vorjahresquartal.

Netto-Finanzverbindlichkeiten und Investitionen

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2003 betragen 4.553 Mio €. Gegenüber dem 30. September 2003 sind sie um 318 Mio € angestiegen. Das hat vor allem saisonale Gründe wie die Fälligkeit von Versicherungsprämien und Sonderzahlungen an Mitarbeiter.

Gegenüber dem 31. Dezember 2002 konnten die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns um 311 Mio € vermindert werden.

Netto-Finanzverbindlichkeiten in Mio €

2002/2003	31. Dezember	4.864
	31. März	4.931
	30. Juni	4.868
	30. September	4.235
2003/2004	31. Dezember	4.553

Die Investitionen erreichten im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2003/2004 rund 517 Mio €, 44 % mehr als im Vorjahr. In Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände wurden 303 Mio € investiert, die übrigen 214 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf andere Finanzanlagen.

Mitarbeiter

ThyssenKrupp beschäftigte am 31. Dezember 2003 weltweit 188.800 Mitarbeiter, 1.302 oder 0,7 % weniger als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. Während bei Automotive und Elevator sich die Belegschaftszahl durch Unternehmenszukäufe erhöhte, war sie insbesondere bei Technologies, aber auch bei Steel und Services rückläufig.

In Deutschland verringerte sich die Zahl der Mitarbeiter um 1,8 % auf 97.768; außerhalb Deutschlands stieg sie um 0,5 % auf 91.032. Ende 2003 waren 71 % der Mitarbeiter in den Ländern der EU tätig und 17 % im Nafta-Raum.

SEGMENTE

Spürbare Belebung bei Steel

Steel in Zahlen

		1. Quartal 2002/2003	1. Quartal 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	2.937	3.367
Umsatz	Mio €	2.792	2.989
Ergebnis*	Mio €	72	91
Mitarbeiter (31.12.)		49.935	48.934

*vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Steel hat sich im 1. Quartal 2003/2004 gut entwickelt. Der Auftragseingang verzeichnete einen Anstieg um 15 % auf 3,4 Mrd €. Der Umsatz konnte im Vorjahresvergleich um 7 % auf 3,0 Mrd € ausgeweitet werden. Die Rohstahlproduktion erreichte wie im Vorjahresquartal 4,3 Mio t.

In der Business Unit Carbon Steel hat sich die Nachfrage spürbar belebt. Der Auftragseingang verzeichnete einen Zuwachs um 14 % auf 2,0 Mrd €. Die gegen Jahresende kräftig gestiegenen Ordereingänge dürften neben deutlich höheren Exportbuchungen teilweise auch durch die angekündigten Preisanhebungen zum 01. Januar 2004 motiviert gewesen sein. Der Umsatz übertraf mit 1,7 Mrd € den Vorjahreswert um 4 %. Zum gestiegenen Umsatz von ThyssenKrupp Stahl haben sowohl höhere Mengen als auch höhere Erlöse beigetragen. Auch in den übrigen Gesellschaften war die Umsatzentwicklung expansiv. Überdurchschnittlich stark wuchs das Geschäft mit Tailored Blanks, und bei Weiß-/Feinstblech setzte sich der Wachstumstrend bei anspruchsvollen Qualitäten ebenfalls fort. Der Umsatzrückgang im europäischen Stahl-Service-Geschäft ist ausschließlich konsolidierungsbedingt; die Gesellschaft in Nordamerika litt unter der schwachen Dollarparität.

Die Business Unit Stainless Steel verbesserte den Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahresquartal auf 1,1 Mrd €. Ursache für den Anstieg um 24 % war die anziehende Nachfrage nach Rostfrei-Flach-Produkten. Nachdem die meisten Händler in den Sommermonaten ihre Lager reduziert hatten, war in den letzten Monaten des Jahres 2003 ein Auffüllen dieser Bestände zu verzeichnen. Die gelieferten Mengen stiegen im Berichtsquartal um 8 %, der Umsatz um 14 % auf 1,0 Mrd €. Überdurchschnittlich stark nahm der Umsatz mit dem Kernprodukt Kaltband zu. Dies ist auf das gestiegene Liefervolumen, insbesondere aber auf die Rohstoffverteuerung zurückzuführen, die über die Legierungszuschläge an die Kunden weitergereicht wurde. Die Basispreise waren im europäischen Markt auf niedrigerem Niveau stabil. Starke Umsatzeinbußen mussten weiterhin im Bereich der Nickelbasislegierungen hingenommen werden; die schwache Entwicklung in der Luftfahrt- und Elektroindustrie, die Aufgabe des Münzgeschäfts sowie die Euro-Aufwertung wirkten sich hier negativ aus.

In der Business Unit Special Materials gab es sowohl beim Auftragseingang als auch beim Umsatz leichte Rückgänge. Nachgelassen hat vor allem das Geschäft mit Elektroband. Die Produktion von nicht-kornorientiertem Elektroband in Terni, Italien, wurde am 30. September 2003 aufgegeben.

Der Gewinn im Segment Steel erreichte 91 Mio € nach 72 Mio € im Vorjahresquartal. Der Ergebnisanstieg ist auf die Entwicklung in der Business Unit Carbon Steel zurückzuführen.

Carbon Steel erwirtschaftete einen Gewinn von 99 Mio €, das sind 72 Mio € mehr als im 1. Quartal des Vorjahres. Die Ergebnisverbesserung wurde insbesondere von ThyssenKrupp Stahl erzielt. Gründe hierfür waren vor allem ein höheres Versandvolumen, insbesondere im saisonal üblicherweise schwachen Dezember, und gestiegene Durchschnittserlöse. Bei den in us-Dollar gehandelten Rohstoffen wie Kohle/Koks und Erz sind erhebliche Marktpreissteigerungen eingetreten. Die daraus resultierenden Kostenbelastungen wurden u.a. auch durch die Entwicklung der Relation des Euros zum us-Dollar gemindert.

Auch die weiterverarbeitenden Stufen erreichten deutliche Ergebnisverbesserungen. In allen Einheiten führten die bereits umgesetzten Programme zur Effizienzsteigerung zu spürbaren Ergebnisverbesserungen.

Bei Stainless Steel ging der Gewinn im 1. Quartal um 46 Mio € auf 3 Mio € zurück. Ausschlaggebend hierfür war ein erheblicher Anstieg des Nickelpreises, der nur mit Zeitverzug im Markt weitergegeben werden kann. Deutliche Kostensteigerungen mussten auch bei anderen Einsatzstoffen, wie Schrott, Chrom und Molybdän, verkraftet werden. Der schwache us-Dollar-Kurs bremste den Kostenanstieg zwar ab, andererseits belastete die us-Dollar-Schwäche auch die Gesellschaften im Euro-Raum. Die ungünstigen Währungsrelationen führten zu einer Reduzierung der Nettoerlöse im Export bei gleichzeitig erhöhtem Importdruck auf unsere europäischen Hauptmärkte Deutschland und Italien. Die Nickelbasislegierungen wiesen nach einem positiven Ergebnis im Vorjahr einen leichten Verlust aus. Grund hierfür war neben höheren Rohstoffkosten vor allem das weiterhin schwache Marktumfeld in der Luft- und Raumfahrtindustrie sowie im Elektronik- und Anlagenbaugeschäft. Verlusterhöhend wirkten sich Aufwendungen für Restrukturierungen aus.

Special Materials blieb auch im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres mit 13 Mio € im Verlust. Im Vorjahresquartal betrug der Verlust 9 Mio €. Im Bereich Edelstahl-Langprodukte wurde durch die bereits umgesetzten Restrukturierungsprogramme eine Verringerung der Verluste gegenüber dem Vorjahr erreicht. Gegenläufig wirkten die Preiserhöhungen bei Nickel und Schrott, die nur mit einem Zeitverzug an den Markt weitergegeben werden können. Beim Elektroband führten rückläufige Erlöse beim kornorientierten Elektroband und ein ungünstigeres Produktprogramm zu einer deutlichen Erhöhung der Verluste, vor allem in Italien. Beim nichtkornorientierten Elektroband konnten auf Grund der Fortschritte bei der Umsetzung des Umstrukturierungsprogramms wieder Gewinne erzielt werden. In Summe erwirtschaftete das Geschäftsfeld Elektroband einen Verlust.

Automotive nimmt Fahrt auf

Automotive in Zahlen

		1. Quartal 2002/2003	1. Quartal 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	1.511	1.689
Umsatz	Mio €	1.492	1.661
Ergebnis*	Mio €	20	37
Mitarbeiter (31.12.)		37.733	43.045

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Automotive erzielte im 1. Quartal 2003/2004 einen Umsatz von 1,7 Mrd € und steigerte damit den Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 11 %. Bei einem unveränderten Wechselkurs des Euros gegenüber dem us-Dollar wäre der Umsatz um 17 % gestiegen.

Die Automobilnachfrage hat sich in einigen Regionen günstig auf die Geschäftsentwicklung ausgewirkt. Infolge der Konjunkturerholung im Nafta-Raum stieg die Nachfrage insbesondere nach Pkw und leichten Nutzfahrzeugen. In Brasilien erhöhte sich die Zahl der Neuwagenverkäufe deutlich, dagegen zeigte sich in Westeuropa ein leichter Rückgang der Nachfrage. Weltweit ist der Automobilabsatz weiterhin gestiegen.

Positiv auf die Umsatzentwicklung wirkte insbesondere die Übernahme des Lenksystemgeschäfts von DaimlerChrysler sowie die Akquisition des französischen Karosserie- und Fahrwerkherstellers Sofedit. Weitere positive Effekte resultieren aus dem Hochlauf einzelner Fahrzeugmodelle und Werke sowie aus der Nachfragesteigerung in Nordamerika.

Insgesamt haben die positiven Effekte dazu geführt, dass alle drei Business Units – Chassis, Body, Powertrain – den Umsatz gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern konnten.

Das Segment Automotive erzielte mit 37 Mio € ein um 17 Mio € höheres Ergebnis als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Wesentliche Erfolgsfaktoren waren Kostensenkungs- und Restrukturierungsprogramme in allen Bereichen. Alle drei Business Units haben zu dieser Verbesserung beigetragen. Den größten Zuwachs verbuchte die Business Unit Chassis, Hauptergebnisträger war wiederum die Business Unit Powertrain.

Die Business Unit Chassis erzielte nach einem Verlust im Vergleichsquarteral des Vorjahrs einen deutlichen Gewinn; hierin schlugen sich im Wesentlichen die Erfolge der Restrukturierung bei der kanadischen Gesellschaft in Kitchener und bei ThyssenKrupp Federn nieder.

Der Quartalsverlust der Business Unit Body konnte gegenüber dem Vorjahresquarteral reduziert werden. Positiv wirkten sich die erfolgreiche Restrukturierung einiger nordamerikanischer Werke und die Einbeziehung der zum 01. Juli 2003 erworbenen französischen Gesellschaft Sofedit aus. Gegenläufige Effekte ergaben sich aus den nochmals gestiegenen Alters- und Gesundheitsfürsorgeaufwendungen in den USA.

Auch im 1. Quartal 2003/2004 steigerte die Business Unit Powertrain den Gewinn des Vorjahresquarterals nochmals, wozu nahezu alle Geschäftsfelder, insbesondere das Nockenwellen- und Lenkungsgeschäft sowie der Aluminiumguss, beigetragen haben. Die von DaimlerChrysler übernommenen Lenkungsaktivitäten (nunmehr ThyssenKrupp Steer Tec) wurden erstmals zum 01. Dezember 2003 einbezogen und erweitern das Geschäftsfeld Lenkungen zum Anbieter kompletter Lenksysteme.

Elevator: Gute Marktposition behauptet

Elevator in Zahlen

		1. Quartal 2002/2003	1. Quartal 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	954	939
Umsatz	Mio €	820	875
Ergebnis*	Mio €	81	87
Mitarbeiter (31.12.)		28.771	30.858

*vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Bei Elevator war das Service- und Modernisierungsgeschäft stabil. Das Neuanlagengeschäft entwickelte sich dagegen wegen der schwachen Baunachfrage weniger erfreulich. Dennoch konnte Elevator seine gute Marktposition behaupten. Der Auftragseingang gab um 2 % auf 939 Mio € nach; bei einem unveränderten Euro/us-Dollar-Wechselkurs hätte sich ein Anstieg um 5 % ergeben. Der Umsatz wuchs um 7 % auf 875 Mio €, wechsellkursbereinigt um 14 %.

Die Business Unit Germany/Austria/Switzerland erzielte trotz einer weiterhin sehr schwachen Baukonjunktur ein Umsatzwachstum. In der Business Unit France/Benelux konnte das Geschäft auf Grund einer intensivierten Marktbearbeitung in Frankreich ausgeweitet werden. Höhere Umsätze gab es wegen der erfolgreichen Geschäftsentwicklung auf der iberischen Halbinsel auch in der Business Unit Spain/Portugal/Latin America und beim Auftragseingang werden erste Erholungstendenzen in Südamerika erkennbar. In der Business Unit North America/Australia machten sich weiterhin die Einflüsse der rückläufigen Konjunktur im Aufzugsgeschäft bemerkbar.

Durch Akquisitionen und eine intensivere Marktbearbeitung ist in der Business Unit Other Countries das Geschäftsvolumen erheblich gesteigert worden. Dazu hat insbesondere der Mehrheitserwerb von ThyssenKrupp Dongyang Elevator in Südkorea beigetragen. Bei fast allen übrigen Aufzugsgesellschaften konnte trotz teils stark gegenläufiger Wechselkurseffekte das Vorjahresniveau gehalten werden.

Die Business Unit Passenger Boarding Bridges hat ihren Umsatz auf Grund eines Großauftrags für den Flughafen Madrid Barajas deutlich ausweiten können. Trotz negativer Wechselkurseffekte erzielte die Business Unit Accessibility einen leichten Zuwachs.

Das Ergebnis des Segments Elevator lag im abgelaufenen Quartal mit 87 Mio € um 6 Mio € über dem Ergebnis des Vorjahresquartals. Elevator hat damit trotz der schwachen Konjunkturlage und der weiterhin widrigen Wechselkursentwicklung gegenüber dem us-Dollar wiederum ein hohes Quartalsergebnis erwirtschaftet.

Die Business Unit Germany/Austria/Switzerland hat im abgelaufenen Quartal den Gewinn trotz der ungünstigen Baukonjunktur erneut gesteigert. Auch die Business Unit France/Benelux übertraf den Gewinn des Vorjahresquartals. Eine wesentliche Ergebnissteigerung erreichte die Business Unit Spain/Portugal/Latin America auf Grund nochmals gesteigerter Umsätze und Erhöhung des Anteils margenstarker Geschäfte insbesondere in Spanien. Der Gewinn der Business Unit North America/Australia blieb unter dem hohen Niveau des Vorjahres. Neben einem Einmalaufwand aus dem Verkauf nicht-betriebsnotwendigen Vermögens wirkte sich vor allem translationsbedingt die Schwäche des Dollars auf das in Euro gemessene Ergebnis der Business Unit aus. Die Ergebnisverbesserungen innerhalb des Servicegeschäfts konnten den konjunkturell bedingten Ergebnisrückgang im Neuanlagengeschäft nicht vollständig ausgleichen. Die Business Unit Other Countries hat durch die positive Geschäftsentwicklung in China sowie die Akquisition von ThyssenKrupp Dongyang Elevator erneut das Ergebnis deutlich gesteigert. Die Business Unit Passenger Boarding Bridges erreichte, trotz der Schwäche der amerikanischen Luftfahrt, ein annähernd ausgeglichenes Ergebnis. Auch die Business Unit Accessibility konnte das Ergebnis gegenüber dem Vorjahresquartal steigern.

Technologies mit höherem Auftragseingang

Technologies in Zahlen

		1. Quartal 2002/2003	1. Quartal 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	1.338	1.541
Umsatz	Mio €	1.363	1.102
Ergebnis*	Mio €	- 4	3
Mitarbeiter (31.12.)		32.003	27.463

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Technologies konnte trotz des Verkaufs mehrerer Unternehmen den Auftragseingang um 15 % auf 1,5 Mrd € steigern. Eine erfreuliche Auftragsentwicklung zeigte dabei der Bereich Plant Technology. Hier hat Uhde Großaufträge über zwei Düngemittelkomplexe in Ägypten mit einem Volumen von 455 Mio € einbuchen können. Auch der Bereich Marine hat mit der Bestellung von zwei Containerschiffen den Auftragseingang des schwachen Vorjahresquartals deutlich übertroffen. Bei Production Systems war die Nachfrage für spanende Werkzeugmaschinen nach wie vor auf einem niedrigen Niveau. Während die Zerspanung höhere Neubestellungen im Systemgeschäft verbuchte, gab es in der Karosserietechnik und der Aggregatmontage geringere Auftragseingänge. Mechanical Engineering wies auf Grund des Verkaufs von Polymer, Novoferm sowie Henschel rückläufige Bestellungen aus; im Vergleich zum schwachen Vorjahresquartal ergab sich strukturbereinigt ein deutliches Auftragsplus.

Der Umsatz von Technologies verminderte sich im 1. Quartal um 19 % auf 1,1 Mrd €. Diese Entwicklung beruhte im Wesentlichen auf geringeren Abrechnungen bei Marine sowie auf niedrigeren Umsätzen im spanenden Werkzeugmaschinengeschäft von Production Systems. Mechanical Engineering verzeichnete ebenfalls einen Umsatzrückgang, der sich im Wesentlichen durch den Verkauf von Unternehmensteilen erklärt; strukturbereinigt verblieb nur ein leichtes Umsatzminus, das zum Teil währungsbedingt ist. Plant Technology, hier wiederum insbesondere Uhde, wies entsprechend der verbesserten Geschäftsentwicklung ein höheres Geschäftsvolumen aus.

Mit 3 Mio € verbesserte sich das Ergebnis vor Ertragsteuern von ThyssenKrupp Technologies im 1. Quartal 2003/2004 gegenüber dem Vorjahresquartal um 7 Mio €.

Im Bereich Production Systems verringerte sich der Verlust deutlich im Vergleich zum Vorjahresquartal. Vor allem bei der Business Unit Zerspanung wirkten sich der Wegfall der Belastung aus Altvorgängen und die Kostenentlastungen aus den Restrukturierungsmaßnahmen positiv aus. Nach wie vor ist jedoch der Markt für spanende Werkzeugmaschinen durch eine geringe Nachfrage bei aggressivem Preiswettbewerb gekennzeichnet.

Plant Technology wies ein zweistellig positives Ergebnis aus.

Marine konnte anarbeits- und beschäftigungsbedingt das hohe Ergebnisniveau des Vorjahresquartals nicht erreichen.

Mechanical Engineering erwirtschaftete in Folge des Verkaufs von Polymer und Novoferm gegenüber dem 1. Quartal 2002/2003 ein geringeres Ergebnis; ferner belasteten Unterbeschäftigungskosten und Strukturaufwendungen für den Transrapid das Ergebnis.

Bei Services Geschäftsprozesse optimiert

Services in Zahlen

		1. Quartal 2002/2003	1. Quartal 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	2.791	2.776
Umsatz	Mio €	2.735	2.695
Ergebnis*	Mio €	23	26
Mitarbeiter (31.12.)		38.575	37.139

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Mit 2,7 Mrd € war der Umsatz des Segments Services 1 % geringer als im entsprechenden Vorjahreszeitraum, in dem noch die Geschäftsaktivitäten der mittlerweile veräußerten Business Unit Construction Services enthalten waren. Wirtschaftlich vergleichbar hat sich der Umsatz des Segments nicht verändert, zeigt jedoch in den einzelnen Business Units eine differenzierte Entwicklung.

Materials Services Europe lag beim Umsatz leicht unter Vorjahresniveau. Die schwierige Wettbewerbssituation und der Preisdruck hielten bei vielen Produkten unverändert an. Dies galt besonders für West- und Südeuropa mit Ausnahme des französischen Marktes. Dagegen zeigten die osteuropäischen Aktivitäten unverändert starke Wachstumsraten, vor allem Polen.

Der us-amerikanische Markt hat sich bisher nicht erholt. Der Umsatz von Materials Services North America ist auf Grund des schwachen Dollars deutlich zurückgegangen.

Das Geschäft der Business Unit Industrial Services war durch das schwache wirtschaftliche Umfeld in Deutschland beeinträchtigt. Dienstleistungsaufträge, insbesondere zur Modernisierung, wurden weiterhin nur zögerlich vergeben.

Deutlich besser als im 1. Quartal des Vorjahres entwickelte sich das Umsatzvolumen der Business Unit Special Products. Hierzu haben größere Lieferungen in den ostasiatischen Raum, ein stark gewachsenes Bautechnikgeschäft und hohe Metall- und Legierungspreise gleichermaßen beigetragen.

Der Gewinn von Services ist gegenüber dem Vergleichsquartal um 3 Mio € auf 26 Mio € gestiegen; alle Business Units wiesen positive Ergebnisbeiträge aus. Die verbesserte Umsatzentwicklung bei Special Products hat sich auch im Ergebnis niedergeschlagen, das sich annähernd verdoppelte. Damit blieb die Business Unit größter Ergebnisträger des Segments. Die Optimierung von Geschäftsprozessen und der Wegfall von Sondereffekten insbesondere in Deutschland haben zu einer kräftigen Ergebnisverbesserung bei Materials Services Europe geführt. Unter dem Vorjahresergebnis lag die Business Unit

Materials Services North America. Ausschlaggebend war die schwache Marktverfassung. Zusätzlich führte auch die Schwäche des us-Dollars gegenüber dem Euro umrechnungsbedingt zu einem Ergebnisrückgang. Die Business Unit Industrial Services litt unter der schwachen Konjunktur in Deutschland; ferner fielen nochmals hohe Einmalaufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen im Bereich Gebäudetechnik an. Information Services steigerte den Gewinn gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres.

Der Konzernbereich **Real Estate** erreichte im 1. Quartal 2003/2004 einen Umsatz von 63 Mio €. Der Umsatzrückgang um 19 % erklärt sich durch unterjährige Verschiebungen der Betriebskostenabrechnungen bei der Business Unit Wohnimmobilien, auf die 69 % des Umsatzes entfallen.

Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter betrug im 1. Quartal 13 Mio € und lag damit um 7 Mio € unter dem 1. Quartal des Vorjahres. Hauptergebnisträger war die Business Unit Wohnimmobilien. Der Ergebnisrückgang resultiert im Wesentlichen aus geringeren Ergebnissen aus Verkäufen und aus Sonderaufwendungen.

Corporate umfasst neben der Konzernverwaltung auch die den einzelnen Segmenten nicht zugeordneten Gesellschaften.

Das Ergebnis von Corporate betrug im 1. Quartal –85 Mio € nach –68 Mio € im Vergleichsquartal des Vorjahres. Die Verschlechterung resultiert in der Hauptsache aus geringeren Zinserträgen aus der konzerninternen Finanzierung der Segmente. Die Verwaltungskosten der Hauptverwaltung blieben annähernd unverändert.

Die Position **Konsolidierung** enthält im Wesentlichen die Ergebnisse aus der Eliminierung der Konzernzwischen Gewinne.

INNOVATION

Innovationen als Motor des technischen Fortschritts sind bei ThyssenKrupp gleichzeitig ein strategisches Instrument für den Unternehmenserfolg. Wir wollen die knappen Ressourcen in der Produktion effizienter einsetzen und neue technische Wege finden, die künftig Standards ihrer Branche definieren, denn dies stärkt die Wettbewerbsfähigkeit und schärft das eigenständige Profil unseres Unternehmens. Einen wichtigen Beitrag leistet der jährliche Innovationswettbewerb von ThyssenKrupp, in dem herausragende Entwicklungsarbeiten ausgezeichnet werden.

Der Wettbewerb fand in diesem Jahr bereits zum fünften Mal in Folge statt. Insgesamt sind seit 2000 über 200 Innovationen eingereicht worden. Viele der ausgezeichneten Produkte und Verfahren sind inzwischen erfolgreich in Markt und Produktion eingeführt und haben sich dort bewährt. Wir haben so neue Kunden und Aufträge gewonnen, unsere Fertigungsabläufe optimiert und die Kosten gesenkt.

Der Wettbewerb 2004 hat gezeigt, dass die Innovationskraft von ThyssenKrupp auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld hoch ist. Das spiegelt sich in der beachtlichen Anzahl und Qualität der eingereichten Ideen wider.

Prämierte Vorschläge

Der erste Preis wurde den Entwicklern des Segments Steel verliehen: Unter Einsatz moderner Stahlwerkstoffe und neuer Fertigungstechnologien haben sie in Eigenregie eine Rohkarosserie entwickelt, die 24 % leichter ist als das in Großserie hergestellte Referenzfahrzeug. Diese innovative Karosserie mit der Bezeichnung NSB® NewSteelBody basiert im Gegensatz zur herkömmlichen Schalenbauweise auf unterschiedlichen Profilen und ist anderen Leichtbaukonzepten wie dem Aluminium Space Frame wirtschaftlich überlegen. Mit diesem serientauglichen Konzept hat das Segment seine Position als Entwicklungs- und Systempartner der Automobilindustrie erheblich verstärkt.

Mit dem zweiten Preis wurde die aus dem Segment Automotive eingereichte Entwicklung des Gegendruck-Kokillengießverfahrens für Aluminiumgussteile gewürdigt. Dabei handelt es sich um ein hoch automatisiertes und wirtschaftliches Gießverfahren, das die Herstellung von Aluminium-Fahrwerkskomponenten in höchster Qualität mit schmiedebauteilähnlichen mechanischen Eigenschaften und erheblich niedrigerem Gewicht ermöglicht. Ein erster Großserienauftrag liegt bereits vor; für die nächsten Jahre werden erhebliche Marktpotenziale prognostiziert.

Ein weiterer zweiter Preis ging an das Segment Technologies für das Zweidruckverfahren für große Ammoniakanlagen. Durch eine Frischgas-Synthese wird bei diesem neuen Verfahren bereits vor dem eigentlichen Synthesekreislauf Ammoniak erzeugt, wodurch sich die Kapazität der Anlagen um 65 % erhöht.

Mit dem dritten Preis wurde ein Team des Segments Steel für ein neues Verfahren zur Fertigung von ferritischem nichtrostendem Stahl ausgezeichnet. Dabei werden bis zu 30 Coils unmittelbar nach dem Warmwalzen unter Nutzung ihrer Restwärme in einem neu entwickelten Modulofen gegläht. Neben verbesserter Produktqualität verringert dieses Verfahren die Glühzeiten, verkürzt die Prozesskette und senkt so die Gesamtkosten.

Ebenfalls einen dritten Preis konnte ein Entwicklerteam aus dem Segment Automotive für die neue Ventilsteuerung Presta Delta Valve Control in Empfang nehmen. Dieses modular aufgebaute System steuert variabel die Ladungswechselventile in Verbrennungsmotoren. Ein geringerer Kraftstoffverbrauch, weniger Abgase und weniger Fahrgeräusch bei gleichzeitig verbesserter Motordynamik sind die überzeugenden Vorteile dieser Entwicklung.

AUSBLICK

Für 2004 erwarten wir ein sich besserndes konjunkturelles Umfeld. Vor allem in den USA ist wieder mit einem kräftigen Aufschwung zu rechnen. Für Europa und insbesondere für Deutschland unterstellen die meisten Wachstumsprognosen für 2004 insgesamt nur eine moderate wirtschaftliche Erholung.

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

- Bei anziehender Konjunktur dürfte der Stahlverbrauch in unserem Kernmarkt Westeuropa zunehmen und es möglich machen, die Preise weiter anzuheben. ThyssenKrupp Stahl wird für Lieferungen ab 01. April 2004 die Preise für Qualitätsflachstahl produktspezifisch um 30 bis 40 €/t erhöhen. ThyssenKrupp Stainless hebt die Basispreise für Edelstahl-Rostfrei in Europa um 50 €/t an. Diese Preisschritte sind erforderlich, um den bisherigen erheblichen Steigerungen auf der Kostenseite entgegenzuwirken.
- Die Automobilproduktion weltweit dürfte 2004 voraussichtlich von rund 60 auf rund 62 Mio Fahrzeuge ansteigen. Die Zuwächse entfallen vor allem auf die asiatischen Länder außer Japan.
- Eine moderate Erholung der Weltkonjunktur wird der Investitionsgüterbranche vorerst nur begrenzte Impulse geben. Die deutschen und europäischen Maschinenbauer gehen für 2004 nur von einem geringen Produktionsanstieg aus. Ähnliches gilt auch für den Werkzeugmaschinenbau.
- Die Lage der deutschen Bauwirtschaft wird sich voraussichtlich nicht wesentlich bessern. In den übrigen westeuropäischen Ländern wird nur eine leichte Erholung der Baukonjunktur erwartet. Günstiger bleiben die Perspektiven für die GUS-Staaten sowie die Länder Mittel- und Osteuropas und Asiens.

Die prognostizierte Konjunkturerholung würde die Geschäftsentwicklung von ThyssenKrupp positiv beeinflussen. Wir planen einen Umsatz in der Größenordnung von etwa 38 Mrd €. Beim normalisierten Ergebnis vor Steuern wollen wir möglichst nahe an 1 Mrd € herankommen. Mit konjunkturellem Rückenwind und ohne große Verwerfungen auf den Devisen- und Rohstoffmärkten könnten wir die 1 Mrd € im laufenden Jahr überschreiten.

Wir halten unverändert an unserem Ziel fest, so schnell wie möglich einen normalisierten Gewinn vor Steuern von 1,5 Mrd € zu erzielen.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie

	Anhang-Nr.	1. Quartal 2002/2003*	1. Quartal 2003/2004
Umsatzerlöse	9	8.699	8.742
Umsatzkosten		- 7.153	- 7.192
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.546	1.550
Vertriebskosten		- 703	- 659
Allgemeine Verwaltungskosten		- 618	- 618
Sonstige betriebliche Erträge		112	75
Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 152	- 120
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften		- 2	0
Betriebliches Ergebnis		183	228
Finanzergebnis		- 42	- 62
Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen	9	141	166
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 47	- 67
Anteile anderer Gesellschafter am Gewinn/Verlust		- 13	- 10
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen		81	89
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	4	- 27*	0
Konzernüberschuss	4	54*	89
Ergebnis je Aktie	4, 10	0,10*	0,18

* Geändert unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 143

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

KONZERN-BILANZ

Aktiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2003	31.12.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	5	3.473	3.464
Sachanlagen		10.919	10.794
Finanzanlagen		1.002	1.010
Anlagevermögen		15.394	15.268
Vorräte		5.720	5.982
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		5.301	5.090
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände		1.242	1.515
Wertpapiere		20	22
Flüssige Mittel		690	956
Umlaufvermögen		12.973	13.565
Latente Steuern		1.290	1.288
Rechnungsabgrenzungsposten		204	264
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände		280	0
Summe Aktiva		30.141	30.385

Passiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2003	31.12.2003
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		2.790	2.879
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		- 754	- 860
Eigene Anteile		- 406	- 406
Eigenkapital		7.631	7.614
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter		318	336
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		7.387	7.324
Übrige Rückstellungen	6	2.959	2.951
Rückstellungen		10.346	10.275
Finanzverbindlichkeiten		4.944	5.531
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3.051	2.838
Übrige Verbindlichkeiten		2.917	2.955
Verbindlichkeiten		10.912	11.324
Latente Steuern		732	754
Rechnungsabgrenzungsposten		108	82
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen		94	0
Summe Passiva		30.141	30.385

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Mio €

	1. Quartal 2002/2003*	1. Quartal 2003/2004
Konzernüberschuss	54*	89
Anpassungen des Konzernüberschusses für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Latente Steueraufwendungen/Steuererträge	- 19*	33
Gewinn/Verlust aus Anteilen anderer Gesellschafter	13	10
Abschreibungen Anlagevermögen	399	373
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	- 3	2
Ergebnis aus Anlagenabgang	- 1	2
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	- 220	- 192
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	458	270
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 62	- 307
- Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	- 13	- 46
- Übrige Rückstellungen	- 75*	9
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 396	- 226
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 70	- 40
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	65	- 23
Investitionen Finanzanlagen	- 45	- 214
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	0	3
Investitionen Sachanlagen	- 305	- 286
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 8	- 17
Desinvestitionen Finanzanlagen	18	178
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 2	- 3
Desinvestitionen Sachanlagen	34	42
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	7	9
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	- 301	- 288
Abnahme Anleihen	- 1	0
Zunahme Verbindlichkeiten Kreditinstitute	56	222
Zunahme Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	184	348
Abnahme Akzeptverbindlichkeiten	- 1	0
(Zunahme)/Abnahme Wertpapiere des Umlaufvermögens	- 2	1
Sonstige Finanzierungsvorgänge	6	23
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	242	594
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	- 7	- 20
(Abnahme)/Zunahme der Flüssigen Mittel	- 1	263
Flüssige Mittel am Beginn der Berichtsperiode	921	693**
Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode	920	956

* Geändert unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 143

** Davon 3 Mio € Flüssige Mittel in der Disposal Group

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

KONZERN-EIGENKAPITALENTWICKLUNG

Mio €, mit Ausnahme der Aktienanzahl

	Aktienanzahl im Umlauf	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung				Eigene Anteile	Eigenkapital gesamt
					Unterschieds- betrag aus der Währungs- umrechnung	Unrealisierte Ergebnisse aus Markt- bewertung Wertpapiere	Unterschieds- betrag aus der Pensions- bewertung	Unrealisierte Ergebnisse aus deriva- tiven Finanz- instrumenten		
Stand am 30.09.2002	514.468.024	1.317	4.684	2.484	32	1	- 180	- 51	0	8.287
Konzernüberschuss				81						81
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					- 70	0	1	3		- 66
Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Comprehensive Income, gesamt)										15
Stand am 31.12.2002	514.468.024	1.317	4.684	2.565	- 38	1	- 179	- 48	0	8.302
Stand am 30.09.2003	497.546.991	1.317	4.684	2.790	- 197	1	- 525	- 33	- 406	7.631
Konzernüberschuss				89						89
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					- 113	0	1	6		- 106
Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Comprehensive Income, gesamt)										- 17
Ausgabe eigener Anteile	660			0						0
Stand am 31.12.2003	497.547.651	1.317	4.684	2.879	- 310	1	- 524	- 27	- 406	7.614

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

ANHANG ZUM KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

1 Grundlagen der Berichterstattung

Der vorliegende Konzernabschluss zum Zwischenbericht bildet die Geschäftstätigkeit der ThyssenKrupp AG und ihrer Tochtergesellschaften (des „Konzerns“) ab. Die Abschlusserstellung erfolgt unter Beachtung der us-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätze, der Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) für Zwischenberichterstattung. Demzufolge enthält dieser Abschluss zum Zwischenbericht nicht sämtliche Informationen und Anhangangaben, die gemäß US-GAAP für einen Konzernabschluss zum Geschäftsjahresende erforderlich sind.

Der vorliegende Konzernabschluss zum Zwischenbericht enthält nach Ansicht des Vorstands alle erforderlichen Anpassungen, die für ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertragslage zum Zwischenbericht erforderlich sind. Die Ergebnisse der ersten drei Monate bis zum 31. Dezember 2003 lassen nicht notwendigerweise Rückschlüsse auf die Entwicklung künftiger Ergebnisse zu.

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich denen des letzten Konzernabschlusses zum Geschäftsjahresende. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Finanzbericht unseres Geschäftsberichtes 2002/2003 veröffentlicht.

Im letzten Geschäftsjahr 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. Seit 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 2002/2003 angesetzt wurde. Der Effekt aus der Änderung der Einschätzung auf die laufende und die folgenden Berichtsperioden kann daher nicht bestimmt werden.

Die Vergleichszahlen wurden an den Ausweis der Berichtsperiode angepasst.

Im Dezember 2003 hat das FASB das Statement FAS 132 (revised 2003), „Employers' Disclosures about Pensions and Other Postretirement Benefits“ herausgegeben. Dieses Statement verlangt, dass Unternehmen einmal jährlich detailliertere Angaben zu ihren Fondsvermögen, Anwartschaftsbarwerten, Cash-Flows, Netto-Aufwendungen aus Pensionszusagen und aus Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre sowie sonstigen diesbezüglich relevanten Größen zur Verfügung stellen. Zusätzlich müssen die Unternehmen vierteljährlich über die einzelnen Bestandteile der Netto-Aufwendungen für Pensionszusagen und für

Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre berichten. Der Standard ist erstmalig in Geschäftsjahren, die nach dem 15. Dezember 2003 enden, und in Quartalen, die nach dem 15. Dezember 2003 beginnen, anzuwenden.

Im Dezember 2003 hat die us-Regierung das Gesetz „Medicare Prescription Drug, Improvement and Modernization Act“ in Kraft gesetzt. Durch das Gesetz erhalten Unternehmen, die Gesundheitsfürsorgeleistungen an Pensionäre gewähren, deren Leistungsumfang mindestens der gesetzlichen Regelung entspricht, einen staatlichen Zuschuss. ThyssenKrupp hat sich dafür entschieden, noch keine Bilanzierung der wirtschaftlichen Effekte des neuen „Medicare-Gesetzes“ vorzunehmen, und deshalb diese Effekte noch nicht bei der Bewertung des Anwartschaftsbarwerts der Gesundheitsfürsorgeleistungen bzw. der Netto-Aufwendungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre zum 31. Dezember 2003 berücksichtigt. Die wirtschaftlichen Effekte des Gesetzes werden erst dann berücksichtigt, wenn spezielle Rechnungslegungsvorschriften für die Behandlung der staatlichen Zuschüsse herausgegeben worden sind, was dazu führen könnte, dass ThyssenKrupp bereits gegebene Informationen entsprechend anpassen muss.

Im Dezember 2003 hat die SEC den Staff Accounting Bulletin (SAB) Nr. 104 „Revenue Recognition“ veröffentlicht. Dieser Bulletin aktualisiert Teile der von der SEC in SAB 101 gegebenen Interpretationsregeln. SAB 104 eliminiert die nicht mehr erforderlichen Interpretationen des SAB 101 und passt die verbleibenden Interpretationen an, da das FASB über den EITF zwischenzeitlich einige Verlautbarungen zu verschiedenen Fragestellungen im Rahmen der Umsatzrealisierung herausgegeben hatte. Die Anwendung des SAB 104 hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

2 Wesentliche Erwerbe und Veräußerungen

Im 1. Quartal 2003/2004 tätigte der Konzern folgende Transaktionen:

Am 01. Oktober 2003 schloss ThyssenKrupp im Segment Elevator den Erwerb von 75 % der Anteile und des stimmberechtigten Kapitals an der koreanischen Dongyang Gruppe zu einem Kaufpreis von 128 Mio € ab. Der Kaufvertrag enthält eine Call-Option und eine Put-Option für die restlichen 25 %, wobei beide Optionen zwischen dem vierten und dem neunten Jahr nach dem Closing ausgeübt werden können. Darüber hinaus kann die Call-Option bei Eintritt bestimmter, vertraglich fixierter Ereignisse auch vor diesem Zeitpunkt ausgeübt werden. Dongyang ist der zweitgrößte Aufzugshersteller und Anbieter von Aufzugsdienstleistungen in Südkorea. Durch den Erwerb will ThyssenKrupp Elevator die Marktposition in Asien stärken, da Südkorea der drittgrößte Markt für Aufzüge in Asien ist. Die Konsolidierung der Gesellschaft erfolgte zum 01. Oktober 2003.

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

Mio €

	01.10.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	8
Firmenwert aus dem Erwerb	121
Sachanlagen	32
Vorräte	42
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	25
Wertpapiere einschl. Flüssige Mittel	6
Sonstiges Umlaufvermögen	44
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	278
Rückstellungen	5
Finanzverbindlichkeiten	102
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13
Übrige Verbindlichkeiten	23
Insgesamt erworbene Schulden	143
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	7
Erworbenes Reinvermögen	128

Die immateriellen Vermögensgegenstände betreffen nahezu ausschließlich Wartungsverträge. Sie werden planmäßig abgeschrieben und haben eine durchschnittliche Nutzungsdauer von rund 15 Jahren. Die vorläufige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 121 Mio €, der dem Segment Elevator zugeordnet wurde. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Am 17. November 2003 erwarb ThyssenKrupp im Segment Automotive 60 % an Mercedes-Benz Lenkungen (MB Lenk) zu einem Kaufpreis von 43 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. MB Lenk ist Hersteller von Lenkgetrieben. Durch den Erwerb wird ThyssenKrupp Automotive zum weltweit aufgestellten Anbieter von kompletten Lenksystemen. Die Konsolidierung der Gesellschaft erfolgte zum 01. Dezember 2003.

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

Mio €

	01.12.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	1
Firmenwert aus dem Erwerb	8
Sachanlagen	72
Finanzanlagen	5
Vorräte	31
Forderungen	35
Sonstiges Umlaufvermögen	13
Latente Steuern	5
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	170
Pensionsrückstellungen	46
Übrige Rückstellungen	19
Sonstige Verbindlichkeiten	33
Latente Steuern	4
Insgesamt erworbene Schulden	102
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	25
Erworbenes Reinvermögen	43

Die vorläufige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 8 Mio €, der dem Segment Automotive zugeordnet wurde. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Am 07. Oktober 2003 wurde im Segment Technologies Novoferm veräußert. Aus dem Verkauf sind 174 Mio € zugeflossen. Aus dem Verkauf wird voraussichtlich kein wesentlicher Gewinn oder Verlust resultieren.

3 Aufwand aus den Management Incentiveplänen

Da per 31. Dezember 2003 für die dritte, vierte und fünfte Tranche des Long Term Management Incentiveplans die Performance-Hürden als Voraussetzung für eine Vergütung der Wertzuwachsrechte erfüllt worden sind, enthält das Ergebnis des 1. Quartals 2003/2004 Aufwendungen für den Incentiveplan in Höhe von 16,9 Mio €.

Darüber hinaus enthält das Ergebnis des 1. Quartals 2003/2004 Aufwendungen in Höhe von 0,3 Mio € aus dem Mid Term Incentiveplan.

4 Anpassung der Vorjahresvergleichsperiode unter Berücksichtigung der Erstanwendung von SFAS 143

SFAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“ war 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 nahm daher die im Rahmen der Erstanwendung von SFAS 143 erforderliche Anpassung im Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen rückwirkend in seinem Bericht zum 2. Quartal vor.

Aus der Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ergibt sich im 1. Quartal 2002/2003 folgender Effekt:

	1. Quartal 2002/2003
Gesamtbetrag in Mio €:	
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	81
Als Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesene Erstanwendung von SFAS 143	- 27
Geänderter Konzernüberschuss	54
Ergebnis je Aktie in €:	
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	0,16
Als Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesene Erstanwendung von SFAS 143	- 0,06
Geänderter Konzernüberschuss	0,10

5 Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Konzerns verteilen sich auf folgende Hauptgruppen:

Mio €

	Bruttowerte 31.12.2003	Aufgelaufene Abschreibungen 31.12.2003	Nettowerte 31.12.2003
Kundenstamm und Kundenbeziehungen	23	18	5
Wettbewerbsverbote	1	1	0
Lizenzen und Konzessionen	133	84	49
Patente, Urheberrechte und Ähnliches	8	3	5
Dienstleistungsverträge	199	53	146
Sonstige vertragliche Positionen	10	8	2
Erworbene Software und Website	303	213	90
Eigenentwickelte Software und Website	64	35	29
Immaterielle Vermögensgegenstände, die planmäßig abgeschrieben werden	741	415	326

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

Im 1. Quartal 2003/2004 belaufen sich die Abschreibungen für immaterielle Vermögensgegenstände auf 23 Mio €. Für die nächsten

fünf Geschäftsjahre werden hierfür Abschreibungen in Höhe von jährlich ca. 79 Mio € geschätzt.

Die Nettowerte der Firmenwerte (ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen) veränderten sich wie folgt:

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Services	Real Estate	Corporate	Gesamt*
Stand am 30.09.2003	807	364	1.065	464	403	0	16	3.119
Währungsunterschiede	- 11	- 9	- 70	- 8	- 8	0	0	- 106
Veränderung Konsolidierungskreis	1	9	124	- 57	- 2	0	0	75
Stand am 31.12.2003	797	364	1.119	399	393	0	16	3.088

* ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligung

Ferner werden in der Bilanzposition „Immaterielle Vermögensgegenstände“ geleistete Anzahlungen sowie Immaterielle Vermögens-

gegenstände im Zusammenhang mit Pensionen von insgesamt 41 Mio € ausgewiesen.

6 Übrige Rückstellungen

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen besteht im Wesentlichen aus Verpflichtungen zur Sicherung entstandener Bergschäden und für Rekultivierungsmaßnahmen. Die im Zusammenhang mit der Verpflichtung stehenden langlebigen Sachanlagen sind in den meisten Fällen vollständig abgeschrieben.

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen entwickelte sich wie folgt:

Mio €

	Gesamt
Stand am 30.09.2003	243
Zugänge	1
Aufzinsung	1
Inanspruchnahmen	- 1
Auflösungen	- 4
Stand am 31.12.2003	240

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 30.09.2003	304
Währungsunterschiede	- 9
Veränderung Konsolidierungskreis	- 1
Inanspruchnahmen	- 22
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in den 3 Monaten 2003/2004 gewährt wurden	22
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in früheren Jahren gewährt wurden	- 8
Stand am 31.12.2003	286

7 Sonstige Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzanprüche

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 Haftungsvolumen 31.12.2003	Rückstellung 31.12.2003
Anzahlungsgarantien	12	0
Gewährleistungs- u. Vertrags- erfüllungsgarantien	241	0
Kreditaufträge	90	0
Restwertgarantien	55	1
Sonstige Haftungserklärungen	98	5
Insgesamt	496	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.

Die Ausstellung von Bürgschaften oder Garantien durch die ThyssenKrupp AG oder die Segmente erfolgt im Auftrag und unter Rückhaftung des jeweiligen Auftraggebers. In Einzelfällen bestehen Sicherheitenvereinbarungen, wie z.B. die Hinterlegung von Barmitteln zur Teilabdeckung einer möglichen Inanspruchnahme.

„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 werden im Konzernabschluss weiterhin als künftige Mindestmietzahlungen aus „operating lease“ unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen berücksichtigt und werden im aktuellen Geschäftsjahr ca. 68 Mio € betragen. Das 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.

Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

ThyssenKrupp ist im Zusammenhang mit der Veräußerung von Unternehmen in gerichtliche und außergerichtliche Auseinandersetzungen verwickelt, die zu Rückerstattungen von Teilen des Kaufpreises oder zur Gewährung von Schadenersatz führen können. Aus Anlagenbau-, Liefer- und Leistungsverträgen werden von Kunden und Subunternehmern Ansprüche erhoben. Bei einigen Rechtsstreitigkeiten haben sich die Ansprüche im Verlaufe des Geschäftsjahres als unbegründet

erwiesen oder sind verjährt. Eine Reihe von Verfahren ist noch anhängig.

Darüber hinaus sind bei den sonstigen Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten keine wesentlichen Veränderungen eingetreten.

8 Derivative Finanzinstrumente

Die Buch- und Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente des Konzerns stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	Buchwert 30.09.2003	Marktwert 30.09.2003	Buchwert 31.12.2003	Marktwert 31.12.2003
Derivative Finanzinstrumente				
Aktiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	198	198	301	301
Warenderivate	9	9	45	45
Passiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	105	105	199	199
Zinsderivate	59	59	44	44
Warenderivate	7	7	34	34
Insgesamt	378	378	623	623

9 Segmentberichterstattung

Zum 01. Oktober 2003 wurde aus den bisherigen Segmenten Serv und Materials das neue Segment Services gebildet. Die Werte der Vorjahresperiode sind entsprechend angepasst.

Segmentinformationen für das 1. Quartal 2002/2003 und das 1. Quartal 2003/2004:

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Services	Real Estate	Corporate	Konsolidierung	Konzern
1. Quartal 2002/2003									
Außenumsätze	2.389	1.484	819	1.340	2.585	73	9	0	8.699
konzerninterne Umsätze	403	8	1	23	150	5	0	- 590	0
Umsatzerlöse gesamt	2.792	1.492	820	1.363	2.735	78	9	- 590	8.699
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	72	20	81	- 4	23	20	- 68	- 3	141
1. Quartal 2003/2004									
Außenumsätze	2.522	1.653	874	1.092	2.531	58	12	0	8.742
konzerninterne Umsätze	467	8	1	10	164	5	0	- 655	0
Umsatzerlöse gesamt	2.989	1.661	875	1.102	2.695	63	12	- 655	8.742
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	91	37	87	3	26	13	- 85	- 6	166

10 Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie („basic earnings per share“) berechnet sich wie folgt:

	1. Quartal 2002/2003		1. Quartal 2003/2004	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:				
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	81	0,16	89	0,18
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	- 27	- 0,06	0	0,00
Konzernüberschuss	54	0,10	89	0,18
Nenner:				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	514.489.044		497.567.801	

Ermittlung der für die Kalkulation des Ergebnisses je Aktie relevanten Aktienanzahl

Das Ergebnis je Aktie wird mittels Division des Konzernüberschusses durch die Anzahl der durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Neu ausgegebene oder zurückgekauft Aktien während einer Periode sind zeitanteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, zu berücksichtigen.

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 31. Dezember 2003 sind im gewichteten Durchschnitt 20.150 (per 31. Dezember 2002: 21.020) eigene Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG enthalten.

In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

11 Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

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

Folgende Zahlungsvorgänge sind im Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit enthalten:

Mio €

	1. Quartal 2002/2003	1. Quartal 2003/2004
Zinszahlungen	76	71
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag	56	143

Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten

Im 1. Quartal 2003/2004 ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang im Anlagevermögen in Höhe von 247 (2002/2003: 10) Mio €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögensgegenständen aus „capital lease“ im 1. Quartal 2003/2004 beträgt 14 (2002/2003: 4) Mio €.

Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten

Im 1. Quartal 2003/2004 erfolgte durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Brutto-Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 99 (2002/2003: 0) Mio €.

TERMINE 2004_2005

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
24. Januar 2005	Zahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2003/2004
14. Februar 2005	Zwischenbericht 1. Quartal 2004/2005 (Oktober bis Dezember) Telefonkonferenz mit Analysten

KONTAKT

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

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die außerhalb der Möglichkeiten von ThyssenKrupp bezüglich einer Kontrolle oder präzisen Einschätzung liegen, wie beispielsweise das zukünftige Marktumfeld und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, das Verhalten der übrigen Marktteilnehmer, die erfolgreiche Integration von Neuerwerben und Realisierung der erwarteten Synergieeffekte sowie Maßnahmen staatlicher Stellen. Sollten einer dieser oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sollten sich die Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen explizit genannten oder implizit enthaltenen Ergebnissen abweichen. Es ist von ThyssenKrupp weder beabsichtigt, noch übernimmt ThyssenKrupp eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen.

Dieser Bericht steht in deutscher und englischer Sprache im Internet unter <http://www.thyssenkrupp.com> zum Download sowie als eine interaktive Online-Version bereit.

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