

Zwischenbericht 3. Quartal 2003\_2004  
01. April – 30. Juni 2004

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

03

ThyssenKrupp



	Zwischenbericht 3. Quartal 2003/2004
	01. April – 30. Juni 2004
	02 Der Konzern in Zahlen
	03 ThyssenKrupp im 3. Quartal – Deutlicher Ergebnissprung
04	<b>Wirtschaftliche Entwicklung</b>
	04 Konjunkturelles Umfeld
	06 Geschäftslage
	08 Segmente
	16 Innovation
	17 Ausblick
18	<b>Zwischenabschluss</b>
	18 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
	19 Konzern-Bilanz
	20 Konzern-Kapitalflussrechnung
	21 Konzern-Eigenkapitalentwicklung
	22 Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss
	30 Bericht des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats
	30 Termine 2004/2005
	31 Kontakt

## DER KONZERN IN ZAHLEN

## Konzernüberblick

		3. Quartal 2002/2003	<b>3. Quartal 2003/2004</b>	9 Monate 2002/2003	<b>9 Monate 2003/2004</b>
Auftragseingang	Mio €	9.021	<b>10.610</b>	27.084	<b>30.923</b>
Umsatz	Mio €	8.798	<b>10.664</b>	26.604	<b>29.198</b>
EBITDA	Mio €	635	<b>917</b>	1.895	<b>2.158</b>
Ergebnis*	Mio €	218	<b>488</b>	606	<b>900</b>
Konzernüberschuss	Mio €	214	<b>274</b>	426	<b>640</b>
Ergebnis je Aktie	€	0,42	<b>0,55</b>	0,83	<b>1,29</b>
Normalisiertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten	€	0,23	<b>0,55</b>	0,61	<b>1,03</b>
Mitarbeiter (30.06.)		185.381	<b>185.891</b>	185.381	<b>185.891</b>

\* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

		30.09.2003	<b>30.06.2004</b>
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	4.235	<b>4.262</b>
Eigenkapital	Mio €	7.631	<b>7.986</b>

## Segmentinformation

	Auftragseingang in Mio €		Umsatz in Mio €		Ergebnis* in Mio €		Mitarbeiter		
	3. Quartal 2002/2003	<b>3. Quartal 2003/2004</b>	3. Quartal 2002/2003	<b>3. Quartal 2003/2004</b>	3. Quartal 2002/2003	<b>3. Quartal 2003/2004</b>	30.06.2003	30.09.2003	<b>30.06.2004</b>
Steel	2.853	<b>3.710</b>	3.035	<b>3.790</b>	124	<b>280</b>	48.793	49.286	<b>48.548</b>
Automotive	1.502	<b>1.960</b>	1.534	<b>1.937</b>	58	<b>89</b>	37.010	41.414	<b>43.167</b>
Elevator	830	<b>1.003</b>	816	<b>887</b>	81	<b>93</b>	29.701	29.689	<b>31.068</b>
Technologies	1.453	<b>1.159</b>	1.183	<b>1.260</b>	1	<b>12</b>	29.980	29.871	<b>27.355</b>
Services	2.814	<b>3.311</b>	2.741	<b>3.392</b>	22	<b>92</b>	38.451	38.487	<b>34.425</b>
Real Estate	77	<b>90</b>	77	<b>90</b>	12	<b>14</b>	740	638	<b>610</b>
Corporate	4	<b>4</b>	4	<b>4</b>	-74	<b>-89</b>	706	717	<b>718</b>
Konsolidierung	-512	<b>-627</b>	-592	<b>-696</b>	-6	<b>-3</b>			
<b>Konzern</b>	<b>9.021</b>	<b>10.610</b>	<b>8.798</b>	<b>10.664</b>	<b>218</b>	<b>488</b>	<b>185.381</b>	<b>190.102</b>	<b>185.891</b>

\* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

## THYSSENKRUPP IM 3. QUARTAL – DEUTLICHER ERGEBNISSPRUNG

Der konjunkturelle Aufschwung der Weltwirtschaft hat sich in der ersten Jahreshälfte 2004 fortgesetzt. In diesem wirtschaftlichen Umfeld hat ThyssenKrupp das Geschäftsvolumen beträchtlich ausweiten können. Umsatz und Auftragseingang verzeichneten im 3. Geschäftsjahresquartal hohe zweistellige Zuwachsraten. Das Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte 488 Mio € nach 218 Mio € im Vorjahresquartal.

Die wesentlichen Kennzahlen für das 3. Quartal des Geschäftsjahres 2003/2004 sind:

- Der Auftragseingang erhöhte sich auf 10,6 Mrd €, gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal entspricht dies einem Zuwachs um 18 %.
- Der Umsatz lag mit 10,7 Mrd € um 21 % über dem Vorjahreswert.
- Das EBITDA erhöhte sich auf 917 Mio € nach 635 Mio € im Vorjahresquartal.
- Das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter betrug 488 Mio €, das ist eine Verbesserung um 270 Mio € gegenüber dem Vorjahr. Dies entspricht dem normalisierten Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten.
- Das Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten erreichte 0,55 € nach 0,42 € im Vorjahresquartal.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum 30. Juni 2004 auf 4.262 Mio €. Das sind 27 Mio € mehr als am 30. September 2003. Gegenüber dem 30. Juni 2003 konnte die Konzernverschuldung um 606 Mio € abgebaut werden.

Für den Rest des Geschäftsjahres 2003/2004 gehen wir von einem unveränderten wirtschaftlichen Umfeld aus. Die weiterhin bestehenden Risiken für eine konjunkturelle Abschwächung haben die Entwicklung bislang nicht beeinträchtigt. Für das Geschäftsjahr 2003/2004 planen wir einen Umsatz in der Größenordnung von etwa 38 Mrd €. Beim Ergebnis vor Steuern, ohne Berücksichtigung von Effekten aus Unternehmensveräußerungen, waren wir bislang davon ausgegangen, möglichst nahe an 1 Mrd € heranzukommen bzw. diese mit konjunkturellem Rückenwind und ohne große Verwerfungen auf den Devisen- und Rohstoffmärkten zu überschreiten. Auf Grund der zuletzt sehr guten Ergebnisentwicklung im Segment Steel, aber auch bei Services und Automotive wollen wir nun möglichst nahe an unser mittelfristiges Ziel von 1,5 Mrd € herankommen.

## KONJUNKTURELLES UMFELD

Die Weltwirtschaft hat in der ersten Jahreshälfte 2004 den Aufschwungprozess trotz der Anspannungen auf den Energie- und Rohstoffmärkten fortgesetzt. Die größten Wachstumsimpulse gingen weiterhin von den Märkten in Nordamerika und Asien aus.

In den USA blieb die Konjunktur unvermindert dynamisch. Neben dem privaten Verbrauch, der weiterhin den größten Wachstumsbeitrag liefert, wurden auch die Investitionen kräftig ausgeweitet.

Überraschend hohe Wachstumsraten verzeichnete im bisherigen Jahresverlauf die japanische Wirtschaft. Treibende Kraft ist hier die Ausweitung der Exporte. Das anhaltend hohe Expansionstempo der asiatischen Schwellenländer geht wesentlich auf das stürmische Wachstum in China zurück. Das Risiko einer Überhitzung der chinesischen Konjunktur war zuletzt Anlass für eine restriktivere Wirtschaftspolitik.

Die Wirtschaftslage der lateinamerikanischen Volkswirtschaften hat sich weiter verbessert. Der Konjunkturaufschwung in Brasilien ist insbesondere auf die gestiegenen Exporte zurückzuführen. Die Länder Mittel- und Osteuropas verzeichneten auch im bisherigen Jahresverlauf ein robustes Wachstum.

Nachzügler der Weltkonjunktur blieb der Euroraum. Vor allem eine höhere Auslandsnachfrage sorgte für eine leichte wirtschaftliche Belebung, denn trotz der Euro-Stärke sind die Exporte spürbar gestiegen. In Deutschland blieb die Binnennachfrage sehr schwach, die stärksten Wachstumsimpulse kamen auch hier vom Export.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen war die Marktentwicklung zum Teil sehr heterogen:

- Der internationale Stahlmarkt war weiterhin stark durch den expandierenden Stahl- und Vormaterialbedarf Chinas beeinflusst, der zu Angebotsengpässen und historisch hohen Preisniveaus bei Rohstoffen, Frachtraten und Stahlerzeugnissen führte. Die Weltrohstahlproduktion nahm im 1. Halbjahr 2004 um 8 % zu, in China um 21 %. In der Europäischen Union wurde 4 % mehr Rohstahl erzeugt. Trotz der höheren Produktion hielt die Angebotsknappheit auf dem westeuropäischen Stahlmarkt an. Die dortigen Anbieter von Qualitätsflachstahl weiteten ihren Versand aus, doch konnten die erheblich gestiegenen Mengenwünsche der Kunden bei hohen Auftragsbeständen und langen Lieferzeiten nicht vollständig bedient werden. Die Importe in den westeuropäischen Stahlmarkt zeigten bei einigen Produkten zuletzt wieder eine leicht steigende Tendenz, blieben aber im bisherigen Jahresdurchschnitt insgesamt noch deutlich unter den Vorjahreswerten. In dieser Marktsituation konnten Preiserhöhungen, die lediglich teilweise die weiterhin hohen Rohstoffkosten ausgleichen, zum 01. April und 01. Juli 2004 durchgesetzt werden. In der deutschen Stahlindustrie hat sich der hohe Auftragszugang zur Jahresmitte hin wieder normalisiert, lag im 1. Halbjahr 2004 aber noch 25 % über dem Vorjahreswert. Die Werke arbeiteten weiterhin mit einer hohen Kapazitätsauslastung und verzeichneten außergewöhnlich große Auftragsbestände.
- Auf dem Markt für rost-, säure- und hitzebeständige Edelstahl-Flachprodukte hat sich in Europa die Nachfrage zu Jahresbeginn deutlich belebt. Die verstärkte Kundennachfrage ermöglichte es, im Markt höhere Basispreise zu erzielen. Die massiv gestiegenen Kosten für unlegierten Schrott konnten ab Mai 2004 über einen Schrottanhänger an die Kunden weitergegeben werden. In den vergangenen Monaten hat sich die hohe Nachfrage normalisiert. Die bevorstehenden Rückgänge beim Legierungszuschlag führten zu einer zunehmend erkennbaren Kaufzurückhaltung und verzögerten das Abrufen fertig gestellter Produkte. Im Gegensatz zu Europa ist in Nordamerika bisher keine Abflachung der Nachfrage eingetreten. Sowohl die Mengen als auch die Preise zeigen eine erfreuliche Entwicklung. Ein wesentlicher Grund dafür ist die eingeleitete Konsolidierung bei den Rostfrei-Kaltflach-Produzenten. Die Marktsituation in Asien und speziell in China ist dagegen deutlich schwieriger geworden. Höhere Kapazitäten und ein Lageraufbau übten einen zusätzlichen Druck auf das dort ohnehin niedrige Preisniveau aus.

- Die internationale Automobilkonjunktur war im 1. Halbjahr 2004 in den großen Absatzmärkten sehr verhalten. Im Nafta-Raum lag die Fahrzeugproduktion knapp über dem Vorjahresniveau. Produktionszuwächse bei leichten Nutzfahrzeugen wie Minivans und Sport Utility Vehicles haben die geringere Stückzahl bei Personenkraftwagen kompensiert. In den westeuropäischen EU-Ländern hat sich die Nachfrage nach Personenkraftwagen leicht belebt; deutlicher war die Zunahme in den neuen Beitrittsländern Osteuropas. Der deutsche Fahrzeugbau konnte bei rückläufigen Neuzulassungen im Inland die Produktion wegen höherer Exporte ausweiten.
- Die weltweite Konjunkturbelebung hat sich positiv auf die Investitionsgüterindustrie ausgewirkt. In den USA verzeichnet der Werkzeugmaschinenmarkt seit Jahresbeginn hohe Zuwachsraten. Der deutsche Maschinenbau profitiert neben einer höheren Binnennachfrage insbesondere von hohen Auslandsbestellungen.
- Die deutsche Baukonjunktur blieb sehr schwach. Sowohl die Bauproduktion als auch die Auftrags-eingänge lagen im bisherigen Jahresverlauf unter den gedrückten Vorjahreswerten. Zum Teil sehr hohe Zuwächse gab es dagegen in den aufstrebenden Märkten Mittel- und Osteuropas und in Asien.

## GESCHÄFTSLAGE

### Umsatz und Auftragseingang

ThyssenKrupp konnte im 3. Quartal 2003/2004 sein Geschäftsvolumen beträchtlich ausweiten. Gegenüber dem 3. Quartal des Vorjahres verbesserte sich der Auftragseingang um 18 % auf 10,6 Mrd €. Besonders hohe Zuwächse verbuchten dabei die Segmente Steel und Automotive. Negativ hat sich weiterhin die Aufwertung des Euro ausgewirkt. Bei einem unveränderten Wechselkurs des Euro gegenüber dem us-Dollar wäre der Auftragseingang insgesamt um 19 % gestiegen.

#### Umsatz in Mrd €

2002/2003	1. Quartal	8,6
	1. Halbjahr	17,8
	9 Monate	26,6
	12 Monate	35,9
2003/2004	1. Quartal	8,7
	1. Halbjahr	18,5
	9 Monate	29,2

Der Umsatz nahm um 21 % auf 10,7 Mrd € zu. Alle Segmente verzeichneten Zuwächse, insbesondere Steel, Automotive und Services. Bereinigt um die Effekte aus der Wechselkursentwicklung des Euro gegenüber dem us-Dollar wäre der Umsatz insgesamt um 23 % höher ausgefallen.

### Ergebnis

ThyssenKrupp hat im 3. Quartal des Geschäftsjahres 2003/2004 ein Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten von 488 Mio € vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erzielt. Dies ist gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres eine Steigerung um 270 Mio € und damit mehr als eine Verdoppelung.

Alle Segmente trugen zum Teil erheblich zu dem Gewinnsprung bei. Besonders hohe Steigerungen erzielten die Segmente Steel und Services. Das Segment Steel realisierte bei den wesentlichen Produkten Mengen- und Preiserhöhungen. Zudem zeigten die durchgeführten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung sowohl bei Carbon Steel als auch bei Stainless Steel Wirkung. Die deutlichen Kostensteigerungen bei Rohstoffen, Schrott und Frachten wurden zum erheblichen Teil durch Preiserhöhungen ausgeglichen. Das Segment Services konnte den Gewinn, getragen von der anhaltend günstigen Konjunktur auf den Werkstoff- und Rohstoffmärkten, mehr als vervierfachen. Automotive profitierte von umgesetzten Restrukturierungen und dem erfolgreichen Geschäft mit Antriebskomponenten. Elevator baute den Gewinn trotz teilweise schwieriger Markt- und Währungsbedingungen aus. Technologies erreichte eine deutliche Gewinnsteigerung gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres, das durch Sonderaufwendungen beim Transrapidprojekt belastet war. Real Estate verbesserte den Gewinn leicht. Bei Corporate erhöhte sich der Zinsaufwand. Während das Vergleichsquartal des Vorjahres durch den Wegfall von Zinsrisiken begünstigt war, erhöhte sich im Berichtsquartal der Zinsaufwand im Zusammenhang mit der Anleiheemission und der damit einhergehenden Umfinanzierung auf längere Laufzeiten.

#### Ergebnis\* in Mio €

2002/2003	1. Quartal	140
	1. Halbjahr	388
	9 Monate	606
	12 Monate	706
2003/2004	1. Quartal	163
	1. Halbjahr	412
	9 Monate	900

\* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Nach Abzug von Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter betrug der Konzerngewinn 274 Mio €, dies ist eine Steigerung um 60 Mio € gegenüber dem Vergleichsquartal. Auf dieser Basis beträgt das Ergebnis pro Aktie 0,55 € nach 0,42 € je Aktie im Vorjahresquartal. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass der Steueraufwand im Vorjahresquartal in Höhe von 96 Mio € durch den Effekt aus der teilweisen steuerlichen Abzugsfähigkeit der Ausgaben für den Erwerb eigener Aktien gemindert war. Nach Bereinigung dieses Sondereffektes hatte das normalisierte Ergebnis pro Aktie im Vergleichsquartal des Vorjahres nur 0,23 € je Aktie betragen.

### Netto-Finanzverbindlichkeiten und Investitionen

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten zum 30. Juni 2004 betragen 4.262 Mio € und haben damit im Vergleich zum 30. September 2003 geringfügig um 27 Mio € zugenommen. Gegenüber dem 30. Juni 2003 konnten sie um 606 Mio € reduziert 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
	31. März	4.280
	30. Juni	4.262

Die Investitionen erreichten im Berichtsquartal insgesamt 331 Mio €, 11 % weniger als im Vorjahr. In Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände wurden 295 Mio € investiert, die übrigen 36 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf andere Finanzanlagen.

### Mitarbeiter

ThyssenKrupp beschäftigte am 30. Juni 2004 weltweit 185.891 Mitarbeiter, 4.211 oder 2,2 % weniger als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. In den Segmenten Automotive und Elevator hat sich die Zahl der Mitarbeiter auf Grund von Unternehmenszukaufen erhöht, während sie bei Technologies und Services desinvestitionsbedingt rückläufig war.

In Deutschland verminderte sich die Belegschaftszahl um 5,1 % auf 94.477; außerhalb Deutschlands stieg sie um 0,9 % auf 91.414. Ende Juni 2004 waren 73 % der Mitarbeiter in Europa tätig, 17 % im Nafta-Raum und 10 % in den übrigen Ländern.

## SEGMENTE

### Steel: Ergebnisqualität weiter verbessert

#### Steel in Zahlen

		3. Quartal 2002/2003	<b>3. Quartal 2003/2004</b>	9 Monate 2002/2003	<b>9 Monate 2003/2004</b>
Auftragseingang	Mio €	2.853	3.710	9.089	11.338
Umsatz	Mio €	3.035	3.790	9.049	10.396
Ergebnis*	Mio €	124	280	353	509
Mitarbeiter (30.06.)		48.793	48.548	48.793	48.548

\* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

In einem anhaltend günstigen Marktumfeld hat sich im Segment Steel der positive Geschäftsverlauf weiter verstärkt. Der Auftragseingang erhöhte sich im 3. Quartal im Vorjahresvergleich um 30 % auf 3,7 Mrd €, beim Umsatz ergab sich ein Anstieg um 25 % auf 3,8 Mrd €. Ursächlich waren in beiden Fällen höhere Absatzmengen und – zu einem geringeren Anteil – gestiegene Erlöse. Die Rohstahlerzeugung konnte um 5 % auf 4,5 Mio t gesteigert werden. Die meisten Produktionsanlagen waren voll ausgelastet. Dennoch konnte nicht allen zusätzlichen Mengenwünschen der Kunden Rechnung getragen werden. Die Fertigbestände wurden weiter konsequent abgebaut.

In der Business Unit Carbon Steel stieg der Auftragseingang um 27 % auf 2,2 Mrd €. Der Umsatz expandierte um 25 % auf 2,3 Mrd €. Die Geschäftsausweitung bei ThyssenKrupp Stahl war vor allem eine Folge des höheren mengenmäßigen Versandes. Anders als im vorangegangenen Quartal kamen aber in Folge der am Markt erzielten Preiserhöhungen auch höhere Durchschnittserlöse zum Tragen. Die übrigen Gesellschaften wiesen ebenfalls zumeist hohe Umsatzsteigerungen aus. Nachhaltig positiv stellte sich die Geschäftsentwicklung in den Bereichen Mittelband, Stahl Service, Tailored Blanks und Weißblech dar. Der Ausbau der Veredelungskapazität am Weißblechstandort Andernach verläuft planmäßig.

Die ThyssenKrupp Stahl AG hat im Juni 2004 der Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) ihre Anteile von 49 % an dem brasilianischen Joint Venture GalvaSud S.A. verkauft. Gründe für den Rückzug waren Unwägbarkeiten hinsichtlich der erwarteten Entwicklung der Automobilindustrie im Mercosur-Raum sowie Kapazitätserweiterungen in der Stahlindustrie. ThyssenKrupp Stahl konzentriert sich auf den künftigen Ausbau der Downstream-Aktivitäten auf dem Wachstumsmarkt China.

Die Business Unit Stainless Steel erzielte auf Grund der positiven Nachfrageentwicklung nach rostfreien Flachprodukten im 3. Quartal beim Auftragseingang einen Zuwachs von 38 % auf 1,2 Mrd €. Überdurchschnittlich hoch war die Nachfrage bei dem Kernprodukt Kaltband. Der Umsatz nahm um 35 % auf 1,3 Mrd € zu. Dieser Zuwachs ist zum Teil auf die um 10 % gestiegenen Versandmengen zurückzuführen. Die im Laufe des Geschäftsjahres eingetretenen Verteuerungen vor allem für Nickel, Chrom und Molybdän konnten in Europa und den USA im so genannten Legierungszuschlag sowie seit Mai mit einem zusätzlichen Schrottanbieter mit einer Zeitverzögerung an den Markt weitergegeben werden. Darüber hinaus sind im April und Mai 2004 auf Grund der hohen Nachfrage Basispreiserhöhungen auf dem europäischen Markt wirksam geworden. Auch in den USA konnten durch die gute Mengenkonzunktur und die Konsolidierung auf der Anbieterseite die Basispreise angehoben werden. Im Bereich der Nickelbasislegierungen war im 3. Quartal eine Umkehr des Negativtrends zu verzeichnen. Der Umsatz lag deutlich über dem Wert des Vorjahresquartals.

Die Business Unit Special Materials weist mit 409 Mio € einen um rund 5 % höheren Umsatz als im Vorjahr aus. Die neu geordnete ThyssenKrupp Electrical Steel verzeichnete einen leichten Zuwachs. Die kräftige Geschäftsausweitung im Bereich der Edelstahl-Langprodukte war vor allem ein Ergebnis der positiven Marktentwicklung.

Das Segment Steel erhöhte den Gewinn im Berichtsquartal um 156 Mio € auf 280 Mio € und erzielte damit mehr als eine Verdoppelung gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres. Alle Business Units haben zu dieser Ergebnisverbesserung beigetragen. Stainless Steel erzielte die größte Gewinnsteigerung.

Carbon Steel erwirtschaftete einen Gewinn von 145 Mio € nach 96 Mio € im Vorjahresquartal. Der größte Gewinnanstieg entfiel auf die ThyssenKrupp Stahl AG. Gründe hierfür waren vor allem höhere Versandmengen und gestiegene Durchschnittserlöse. ThyssenKrupp Stahl setzte Preiserhöhungen für die nicht vertragsgebundenen Mengen durch und kompensierte dadurch zu einem erheblichen Teil die deutlichen Kostensteigerungen für Erz und Kohle/Koks sowie für Frachtraten. Der erreichte Ergebnisanstieg ist zum weitaus größten Teil auf die umgesetzten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung zurückzuführen. Die Leistung konnte auf allen Ebenen verbessert und die Belegung der Engpassaggregate bei Vollaustlastung optimiert werden. Die aus der Restrukturierung der Bauelemente-Gruppe hervorgegangenen Aktivitäten Hochbau und Kühlraumbau verbesserten sich gegenüber dem Vorjahresquartal. Während der Bereich Hochbau bedingt durch weitere Anpassungsaufwendungen noch im Verlust ist, erzielte der Kühlraumbau ein positives Ergebnis. Die Bereiche Weißblech, Mittelband, Stahl Service und Tailored Blanks setzten ihre positive Entwicklung fort und erzielten deutliche Gewinne.

Stainless Steel erhöhte den Gewinn im Vergleich zum schwachen Vorjahresquartal von 32 Mio € um 102 Mio € auf 134 Mio €. Dieser sprunghafte Anstieg resultierte im Wesentlichen aus deutlichen Versandzuwächsen und dem verbesserten Basispreisniveau. Im Zuge der einsetzenden Nachfragebelebung setzte Stainless Steel im EU-Raum Preisanhebungen durch; auch das Preisniveau auf dem US-Markt zog im Quartalsverlauf an. Zum Ausgleich des teilweise drastischen Schrottpreisanstiegs wurde der Legierungszuschlag um einen Schrottanhänger ergänzt. Performancesteigerungen durch Maßnahmenprogramme führten bei den Gesellschaften in Europa und Mexiko zu deutlichen Gewinnen. Im chinesischen Markt konnten die rohstoffbedingten Kostensteigerungen nicht weitergegeben werden. Um möglichst schnell die Profitabilität zu erreichen, wurde das Ausbaugebiet entsprechend modifiziert. Die Nickelbasislegierungen steigerten den Gewinn nach den erfolgten Umstrukturierungen wieder deutlich.

Special Materials erwirtschaftete mit einem Verlust von 1 Mio € nach 2 Mio € im Vorjahr wieder ein annähernd ausgeglichenes Ergebnis. Die Edelstahl-Langprodukte steigerten ihr operatives Ergebnis erheblich und erreichten im Berichtsquartal erstmals wieder einen Gewinn, nachdem im Vorjahresquartal in Folge von Umstrukturierungsaufwendungen in Höhe von 11 Mio € ein Verlust angefallen war. Berkenhoff, Hersteller hochwertiger Kupferdrähte, erzielte wiederum einen Gewinn auf dem Niveau des Vorjahresquartals. Die Elektroband-Aktivitäten erwirtschafteten einen Verlust. Dabei war der Produktbereich des nichtkornorientierten Elektrobandes wiederum im Gewinn, während das kornorientierte Elektroband weiterhin Verluste erzielt, die hauptsächlich auf das italienische Werk in Terni entfallen. Die durchgesetzten Preiserhöhungen werden erst in den Folgequartalen zu Verbesserungen führen.

## Automotive: Hohes Umsatzwachstum

### Automotive in Zahlen

		3. Quartal 2002/2003	<b>3. Quartal 2003/2004</b>	9 Monate 2002/2003	<b>9 Monate 2003/2004</b>
Auftragseingang	Mio €	1.502	1.960	4.609	5.536
Umsatz	Mio €	1.534	1.937	4.627	5.486
Ergebnis*	Mio €	58	89	125	195
Mitarbeiter (30.06.)		37.010	43.167	37.010	43.167

\* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Trotz weiterhin schwieriger Marktlage erzielte das Segment Automotive im 3. Quartal 2003/2004 einen Umsatz von 1,9 Mrd € und übertraf damit das Vorjahresniveau um 26 %. Bei unveränderten Wechselkursen, insbesondere gegenüber dem us-Dollar, wäre der Anstieg höher ausgefallen. Der Absatz in den für ThyssenKrupp Automotive relevanten Märkten entwickelte sich insgesamt verhalten positiv, und alle drei Business Units – Chassis, Body und Powertrain – konnten zum höheren Umsatz beitragen.

Die Business Unit Chassis erzielte ein erfreuliches Umsatzwachstum insbesondere im Systemgeschäft durch den Anlauf der neuen Werke in Mexiko und Kanada sowie durch Hochläufe für einzelne Fahrzeugmodelle. Vor allem im Nafta-Raum wirkten sich Nachfragesteigerungen positiv auf die Umsatzentwicklung aus.

In der Business Unit Body lag der Umsatz deutlich über dem Vorjahreswert. Dabei profitierte der Bereich vor allem von der Akquisition des französischen Karosserie- und Fahrwerkhersellers Sofédit. Die Werke im Nafta-Raum verzeichneten zum Teil geringere Abrufe bei verschiedenen Fahrzeugmodellen.

Auch der Umsatz der Business Unit Powertrain konnte gegenüber dem Vorjahr stark gesteigert werden. Im Wesentlichen ist dies auf die Übernahme des Lenksystemgeschäftes von DaimlerChrysler zurückzuführen. Darüber hinaus trugen Nachfragesteigerungen bei den südamerikanischen Werken sowie Hochläufe in Europa zur Umsatzerhöhung bei. Positiv wirkte sich zudem die Erholung des Marktes für schwere Lastkraftwagen aus.

Das Segment Automotive erzielte mit 89 Mio € ein um 31 Mio € höheres Ergebnis als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Vor allem die Business Units Chassis und Powertrain haben zu dieser Verbesserung beigetragen. Hauptergebnisträger war einmal mehr die Business Unit Powertrain, die auch den höchsten Gewinnzuwachs erzielte.

Die Business Unit Chassis steigerte den Gewinn des Vorjahresquartals deutlich. Die nordamerikanischen Eisengießereien und die europäischen Blechumformungsaktivitäten erzielten höhere Gewinne, während das kanadische Werk Kitchener im Verlust blieb.

Die Business Unit Body setzte ihre positive Entwicklung mit dem Ausbau des Gewinns fort. Positiv wirkten die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen in den nordamerikanischen Werken und die Einbeziehung der zum 01. Juli 2003 erworbenen französischen Gesellschaft Sofédit. Dem standen die gestiegenen Personalaufwendungen in den USA vor allem wegen höherer Aufwendungen für Gesundheitsvorsorge gegenüber.

Auch im 3. Quartal 2003/2004 steigerte die Business Unit Powertrain den Gewinn des Vorjahresquartals nochmals. Alle Bereiche haben zu dieser Verbesserung beigetragen.

## Elevator: Erfreuliches Servicegeschäft

### Elevator in Zahlen

		3. Quartal 2002/2003	<b>3. Quartal 2003/2004</b>	9 Monate 2002/2003	<b>9 Monate 2003/2004</b>
Auftragseingang	Mio €	830	<b>1.003</b>	2.620	<b>2.860</b>
Umsatz	Mio €	816	<b>887</b>	2.448	<b>2.595</b>
Ergebnis*	Mio €	81	<b>93</b>	245	<b>261</b>
Mitarbeiter (30.06.)		29.701	<b>31.068</b>	29.701	<b>31.068</b>

\* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment Elevator blieb die Nachfrage nach Neuanlagen insbesondere in den USA und in Deutschland schwach. In Frankreich zeigte sich eine positive Entwicklung im Bereich Neuanlagen durch verbesserte Nachfrage; in Spanien kühlte die Baukonjunktur leicht ab, während sich in China die Wachstumsphase fortsetzte. Das weniger konjunkturanfällige Servicegeschäft verlief weiterhin erfreulich. Trotz der nachteiligen Wechselkurseffekte erzielte Elevator im 3. Quartal mit 1.003 Mio € ein Auftragsplus von 21 %. Der Umsatz verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahresquartal um 9 % auf 887 Mio €. Dies ist sowohl auf die deutlich verstärkten und erfolgreicherer Bemühungen zur Marktdurchdringung als auch auf Akquisitionen zurückzuführen.

In der Business Unit Germany/Austria/Switzerland gab der Umsatz auf Grund der sehr schwachen Baukonjunktur nach. Dennoch konnte der Auftragseingang gesteigert werden. Durch eine intensiviertere Marktbearbeitung gelang es der Business Unit France/Benelux, sowohl den Umsatz als auch den Auftragseingang gegenüber dem Vorjahresquartal zu steigern. Auch die Business Unit Spain/Portugal/Latin America konnte die hohen Vorjahreswerte übertreffen. In Spanien wirkten sich diverse Infrastrukturprojekte positiv aus, während auf den lateinamerikanischen Märkten die Bautätigkeit nachgab. In der Business Unit North America/Australia ist trotz der unverändert hohen Leerstandsrate bei Bürogebäuden und Wohnhäusern der Auftragseingang gestiegen. Der Umsatz hat sich wechselkursbedingt abgeschwächt.

Stark expansiv haben sich die Auftragseingänge und die Umsätze in der Business Unit Other Countries entwickelt. Ursächlich hierfür war insbesondere die Akquisition der heutigen ThyssenKrupp Dongyang Elevator in Südkorea. Auch in China wurde das Geschäft spürbar ausgebaut.

Die Business Unit Passenger Boarding Bridges konnte bei gestiegenen Umsätzen mehrere Großaufträge buchen. Dazu gehört ein Auftrag in Höhe von 40 Mio € für die Ausstattung des Dubai International Airport mit 117 Fluggastbrücken. Zuwächse beim Auftragseingang und beim Umsatz gab es ebenfalls in der Business Unit Accessibility.

Das Segment Elevator hat im abgelaufenen Quartal mit 93 Mio € den Gewinn des Vorjahresquartals in Höhe von 81 Mio € deutlich übertroffen. Wesentlich dazu beigetragen hat die Business Unit France/Benelux. Auch alle anderen Business Units konnten das Niveau des Vorjahresquartals weitgehend bestätigen oder übertreffen. Insgesamt festigte Elevator trotz schwacher Konjunktur in wichtigen Märkten und erhöhten Vormaterialpreisen weltweit seine Marktposition und steigerte das Ergebnis – insbesondere durch eine intensive Marktbearbeitung sowie den weiteren Ausbau und die Optimierung des Servicegeschäfts – erheblich.

Die Business Unit Germany/Austria/Switzerland erzielte erneut einen Gewinn auf dem Vorjahresniveau. Die Business Unit France/Benelux steigerte den Gewinn deutlich. Positiv wirkten hierbei die Restrukturierungen im Vergleichsquarter des Vorjahres, aber auch die intensivierete Marktbearbeitung. Die Business Unit Spain/Portugal/Latin America erreichte das hohe Ergebnis des Vorjahresquartals auf Grund von Belastungen aus Lateinamerika nicht ganz; die Aktivitäten auf der iberischen Halbinsel kompensierten diese Verluste nicht völlig. Demgegenüber hat die Business Unit North America/Australia ihren Vorjahresgewinn trotz der Abwertung des us-Dollars um etwa 12 % bestätigt. In us-Dollar gerechnet steigerte die Business Unit ihren Gewinn um rund 5 %. Insbesondere die weitere Intensivierung des Modernisierungs- und Servicegeschäfts glich den Preisdruck im Neuanlagengeschäft aus. Die Business Unit Other Countries steigerte den Gewinn, insbesondere die Geschäfte in Osteuropa und Asien erzielten deutliche Zuwächse. Auch die Akquisition ThyssenKrupp Dongyang Elevator in Südkorea trug hierzu bei. Die Einheiten in Nordeuropa erreichten konjunkturell bedingt nur geringere Gewinne. Die Business Unit Passenger Boarding Bridges erzielte im Berichtsquarter einen merklichen Gewinn, nachdem das Vorjahresquarter noch leicht negativ war. Vor allem in den USA konnte die Business Unit durch deutliche Rentabilitätsverbesserungen ein leicht positives Ergebnis erreichen. Weiterhin auf dem Wachstumspfad befindet sich die Business Unit Accessibility, die auch im abgelaufenen Quartal durch intensive Vertriebsaktivitäten das sehr gute Vorjahresniveau bestätigen konnte.

## Technologies: Gute Auftragsentwicklung

### Technologies in Zahlen

		3. Quartal 2002/2003	<b>3. Quartal 2003/2004</b>	9 Monate 2002/2003	<b>9 Monate 2003/2004</b>
Auftragseingang	Mio €	1.453	<b>1.159</b>	3.859	<b>4.136</b>
Umsatz	Mio €	1.183	<b>1.260</b>	3.882	<b>3.577</b>
Ergebnis*	Mio €	1	<b>12</b>	12	<b>17</b>
Mitarbeiter (30.06.)		29.980	<b>27.355</b>	29.980	<b>27.355</b>

\* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Technologies verzeichnete im 3. Quartal 2003/2004 mit Neubestellungen in Höhe von 1,2 Mrd € eine erfreuliche Auftragsentwicklung. Der Rückgang um 20 % ist auf Sondereffekte wie die Einbuchung eines Großauftrags bei Plant Technology im Vorjahresquarter sowie auf den Verkauf mehrerer Unternehmen zurückzuführen. Die Business Unit Mechanical Engineering erzielte unter Berücksichtigung der Desinvestitionen einen deutlichen Orderzuwachs. Auch Marine übertraf mit der Einbuchung eines weiteren Containerschiffes den Auftragseingang des Vorjahresquartals. Bei Production Systems gab es höhere Kundenbestellungen bei spanenden Werkzeugmaschinen und in der Montagetechnik. Plant Technology konnte insbesondere Aufträge in der Kokereitechnik und im Chemieanlagenbau gewinnen.

Der Umsatz von Technologies stieg trotz Unternehmensverkäufen im 3. Quartal um 7 % auf 1,3 Mrd €. Plant Technology verzeichnete auf Grund der anhaltend guten Geschäftsentwicklung einen höheren Umsatz. Das ausgeweitete Schiffsreparaturgeschäft führte bei Marine zu einem leichten Zuwachs. Auch Production Systems konnte den Umsatz erhöhen. Dabei wurden im spanenden Werkzeugmaschinenbau trotz der im Vorjahr erfolgten Schließung und Verkauf von Unternehmensteilen sowie im Karosseriebetriebsmittelbau höhere Umsätze erzielt. Mechanical Engineering konnte unter Berücksichtigung der Unternehmensverkäufe das Geschäft deutlich ausweiten. Bei Transrapid führte die Abrechnung des Auftrags in Shanghai zu einem gestiegenen Umsatzvolumen.

Das Segment Technologies erzielte einen Gewinn von 12 Mio €, das sind 11 Mio € mehr als im Vergleichs-quarteral des Vorjahres.

Production Systems erwirtschaftete einen einstelligen Verlust und erreichte damit gegenüber dem Verlust im Vorjahresquartal eine deutliche Verbesserung. Bei den spanenden Werkzeugmaschinen führten die bessere Beschäftigung und der Wegfall von Restrukturierungsaufwendungen zu einer erheblichen Reduzierung des Verlustes. Plant Technology erwirtschaftete ein ausgeglichenes Ergebnis nach einem Gewinn im Vorjahresquartal. Ausschlaggebend waren neben Währungseffekten auch Verschiebungen von Auftragsabrechnungen in das 4. Quartal. Der Zementanlagenbau erzielte eine Gewinnsteigerung in Folge der guten Auftrags- und Beschäftigungslage.

Marine erreichte mit einem leicht positiven Ergebnis das Niveau des Vorjahresquartals. Während bei den Nordseewerken in Emden auf Grund der guten Beschäftigungslage ein erheblicher Gewinn erzielt wurde, wirkten bei Blohm + Voss in Hamburg die Aufwendungen aus der Kapazitätsvorhaltung für neue Aufträge ergebnismindernd.

Mechanical Engineering erwirtschaftete auf Grund der guten Geschäftsentwicklung in allen Bereichen eine deutliche Gewinnsteigerung, dies gilt vor allem für das Geschäft mit Baumaschinen-Komponenten. Das Geschäft mit Großwälzlagern leistete wiederum den größten Beitrag zum Gewinn.

Der Transrapid erwirtschaftete im Vergleich zum 3. Quartal des Vorjahres einen deutlich geringeren Verlust. Das Vorjahresquartal war mit erhöhten Projektkosten aus der Abwicklung des Auftrags Shanghai belastet.

ThyssenKrupp und One Equity Partners LLC., New York, USA, (OEP) haben am 16. Mai 2004 eine unverbindliche Absichtserklärung unterschrieben. Ziel ist die Zusammenführung der ThyssenKrupp Werften und der Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW) zu einem neuen Verbund unter der Führung der ThyssenKrupp Werften GmbH.

Hierzu soll die European Shipyards Holding B.V., eine Tochtergesellschaft von OEP, ihre sämtlichen Anteile an HDW in die ThyssenKrupp Werften GmbH einbringen. Unter neuem Namen wird eine Unternehmensgruppe mit den wesentlichen Beteiligungen Blohm + Voss GmbH und Blohm + Voss Repair GmbH, Hamburg, Nordseewerke GmbH, Emden, Howaldtswerke-Deutsche Werft AG, Kiel, Kockums AB, Schweden, und Hellenic Shipyards Co., Griechenland, entstehen. Der neue Werftenverbund steht für ein Umsatzvolumen von rund 2,2 Mrd € und wird rund 9.300 Mitarbeiter beschäftigen.

Die Verhandlungen befinden sich auf gutem Wege, und die gegenseitigen Due-Diligence-Prüfungen sind inzwischen erfolgreich abgeschlossen. Wir rechnen mit der Vertragsunterzeichnung im Spätsommer. Vorbehaltlich der Zustimmung der relevanten Aufsichtsgremien beider Partner sowie der zuständigen Behörden ist ein Abschluss der Transaktion für Ende Dezember vorgesehen. Über die nächsten Schritte der Umsetzung werden wir die Aktionäre und die Öffentlichkeit kurzfristig informieren.

## Services: Rege Werkstoffnachfrage

### Services in Zahlen

		3. Quartal 2002/2003	<b>3. Quartal 2003/2004</b>	9 Monate 2002/2003	<b>9 Monate 2003/2004</b>
Auftragseingang	Mio €	2.814	3.311	8.305	8.879
Umsatz	Mio €	2.741	3.392	8.103	8.816
Ergebnis*	Mio €	22	92	61	153
Mitarbeiter (30.06.)		38.451	34.425	38.451	34.425

\* aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Mit 3,4 Mrd € lag der Umsatz des Segments Services um 24 % über dem des Vorjahreszeitraums, in dem noch die inzwischen veräußerte Business Unit Construction Services enthalten war.

Der Umsatz der Business Unit Materials Services Europe ist im 3. Quartal stark gewachsen. In dieser Entwicklung spiegelt sich das anziehende Geschäft bei vielen Produktlinien, verbunden mit einem deutlich höheren Preisniveau, wider. Auf Grund der regen Nachfrage konnten Preiserhöhungen und Materialzuschläge an die Kunden weitergegeben werden. Diese Entwicklung betrifft sowohl den deutschen Markt als auch das westeuropäische Ausland. Hier lagen insbesondere Frankreich, die Benelux-Länder und Großbritannien über Vorjahresniveau. Das Umsatzwachstum in Osteuropa hat sich noch einmal deutlich beschleunigt, und die Marktposition konnte weiter ausgebaut werden. Darüber hinaus wurden neue Geschäftsaktivitäten in Russland aufgenommen.

Auch im us-Markt zeigt sich immer deutlicher eine Erholung. Trotz der schwachen Dollar-Entwicklung konnte die Business Unit Materials Services North America ihren Umsatz beträchtlich erhöhen. Die Ursachen lagen auch hier in einer stärkeren Nachfrage und überwiegend gestiegenen Preisen. Die Aufhebung der Importrestriktionen spielte nur eine untergeordnete Rolle.

Der Umsatz der Business Unit Industrial Services lag im 3. Quartal leicht über Vorjahresniveau. Positiv entwickelte sich vor allem das Geschäft im us-amerikanischen Markt. Im Inland wurden Dienstleistungsaufträge auf Grund der schleppenden konjunkturellen Entwicklung nur zögerlich vergeben.

Das Umsatzwachstum der Business Unit Special Products hat sich im 3. Quartal verstärkt fortgesetzt. Ursachen hierfür waren die große Stahlnachfrage aus dem asiatischen Raum, insbesondere aus China, sowie das sehr hohe Nachfrage- und Preisniveau bei den meisten Rohstoffen.

Das neu formierte Segment Services hat mit 92 Mio € den vergleichbar gerechneten Gewinn des Vorjahresquartals in Höhe von 22 Mio € auf mehr als das Vierfache gesteigert. Hierbei sind die Ergebnisse des zwischenzeitlich veräußerten Bereichs Information Services weder im Berichtsquartal noch im Vergleichsquartal berücksichtigt. Wesentlicher Träger der Entwicklung war die anhaltend günstige Konjunktur auf den internationalen Werkstoff- und Rohstoffmärkten.

Den größten Ergebnisbeitrag leistete die Business Unit Materials Services Europe, die ihren Quartalsgewinn annähernd verfünffachte. Neben der Marktentwicklung wirkten sich die eingeleiteten Effektivitäts- und Kostensenkungsprogramme sowie neue Vertriebsaktivitäten positiv auf das Ergebnis aus. Gleiches gilt für die Business Unit Materials Services North America, die ihr Vorjahresquartalsergebnis trotz des schwächeren us-Dollars signifikant steigerte. Die Business Unit Industrial Services schloss das 3. Quartal wieder mit einem kleinen Verlust ab. Während das Industriegeschäft den Gewinn im Inland etwas steigerte, entstanden im industriellen Auslandsgeschäft Verluste in Folge der Wertberichtigung von Forderungen bei Altaufträgen. Zusätzlich belasteten weitere Restrukturierungsmaßnahmen in einem Teilbereich der Gebäudetechnik das Ergebnis. Die Business Unit Special Products hat den Gewinn des Vorjahresquartals noch einmal übertroffen und leistete damit einen substanziellen Beitrag zum Gewinn des Segments.

Der Konzernbereich **Real Estate** weist im 3. Quartal 2003/2004 einen Umsatz von 90 Mio € aus, 17 % mehr als im Vorjahresquartal.

Real Estate erwirtschaftete im 3. Quartal 2003/2004 ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 14 Mio € und liegt damit um 2 Mio € über dem entsprechenden Quartal des Vorjahres. Hauptergebnisträger war die Business Unit Wohnimmobilien. Die Ergebnissteigerung beruht im Wesentlichen auf operativen Verbesserungen im Bereich Wohnimmobilien.

**Corporate** umfasst neben der Konzernverwaltung auch die den einzelnen Segmenten nicht zugeordneten Gesellschaften. Das Ergebnis von Corporate betrug im 3. Quartal –89 Mio € nach –74 Mio € im Vorjahresvergleichsquartal. Das Vorjahr war durch den Wegfall von Zinsrisiken begünstigt, im Berichtsquartal erhöhte sich der Zinsaufwand im Zusammenhang mit der Anleiheemission und der damit einhergehenden Umfinanzierung auf längere Laufzeiten.

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

## INNOVATION

Eine neue Stahlklasse stellt die Gruppe der so genannten L-IP-Stähle (Leichtbaustähle mit induzierter Plastizität) dar. Diese hochlegierten Stähle verfügen über eine besondere Kristallstruktur und kombinieren hohe Werkstofffestigkeiten mit einem extremen Umformvermögen. Sie erlauben, im Karosseriebau erstmalig höchstfeste Stahlbauteile mit komplexer Geometrie herzustellen. Durch eine erhöhte Funktionsintegration kann die Teilezahl vermindert, die Fertigung beim Kunden vereinfacht und das Bauteilgewicht reduziert werden. Der Fertigungsbeginn ist für das erste Halbjahr 2006 geplant.

Die Neuentwicklung Presta Delta Valve Control aus dem Segment Automotive ist ein mechanisches System, das zur kontinuierlich variablen Steuerung der Ladungswechselventile des Motors dient. Mit dessen Hilfe kann die variable Ventilsteuerung mit geringem Risiko und geringen Kosten eingeführt werden, und auch die künftig erforderlichen Entwicklungsschritte lassen sich ohne weitere Änderungen des Zylinderkopfes realisieren. Presta Delta Valve Control verbessert viele Eigenschaften des Motors deutlich, darunter Kraftstoffverbrauch, Abgasrohmission, Leistung und Drehmoment.

Vor die Aufgabe gestellt, das zukünftig größte Passagierflugzeug der Welt, den Airbus A380, optimal zu bedienen, hat ThyssenKrupp Elevator eine einzigartige Fluggastbrücke auf den Markt gebracht. Ziel war es, eine Tür im Oberdeck zu erreichen und so die Zeit für das Ein- und Aussteigen von 45 auf 38 Minuten zu reduzieren. Die dafür erforderliche gesteigerte Hubhöhe konnte auf der Basis des bewährten „Apron Drive“ mit dem hydraulischen Hubsystem realisiert werden, so dass im Wesentlichen erprobte und kostengünstige Technik zum Einsatz kommt. In Zürich und London Heathrow wurden bisher je eine dieser Fluggastbrücken installiert, jetzt werden im Rahmen der Erweiterung des Flughafens Dubai 25 von insgesamt 117 Fluggastbrücken mit dieser Technik ausgestattet. Somit wird Dubai als erster Flughafen in der Lage sein, Flugzeuge des Typs A380 im großen Stil effektiv abzufertigen.

## AUSBLICK

Im weiteren Jahresverlauf sollte sich das weltwirtschaftliche Wachstum fortsetzen, die Dynamik der weltweiten konjunkturellen Aufwärtsentwicklung dürfte sich in den kommenden Quartalen allerdings etwas verlangsamen. Für die USA und Asien erwarten wir weiterhin hohe Wachstumsraten, auch wenn das Expansionstempo im Zuge restriktiverer geldpolitischer Maßnahmen nachlässt. In Westeuropa und in Deutschland könnte sich das bisher geringe Wachstum etwas verstärken. Konjunkturelle Risiken bleiben die geopolitische Lage und die Entwicklung der Wechselkurse. Für die Rohstoff- und Energiemärkte erwarten wir keine weiteren Zuspitzungen.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Märkten gehen wir von folgenden Entwicklungen aus:

- Der internationale Stahlmarkt wird gegenwärtig insbesondere vom Stahlbedarf Chinas beeinflusst. Zuletzt hat sich die Wachstumsdynamik des chinesischen Stahlmarkts zwar etwas abgeschwächt, was zu einer leichten Entspannung auf den Rohstoffmärkten geführt hat. Die Lage auf den Stahlmärkten bleibt dennoch auf Grund der hohen Nachfrage und der Angebotsengpässe angespannt. ThyssenKrupp Stahl hat am 01. Juli 2004 weitere Preiserhöhungen für Qualitätsflachstahl vorgenommen.
- Im Markt für Stainless-Flachprodukte zeichnet sich in Europa im Gegensatz zur ungebrochen guten Rostfrei-Konjunktur in Nordamerika seit Mai eine gewisse Beruhigung ab. Die Erwartung zurückgehender Legierungszuschläge führte zu einer Kaufzurückhaltung der Kunden. Der wieder angezogene Nickelpreis dürfte nach der traditionell schwächeren Phase im Sommer zu einer Belebung der Nachfrage auch in Europa führen.
- Die Wachstumsraten für die Weltautomobilproduktion bleiben außerhalb der asiatischen Schwellenländer verhalten. Der für Deutschland in diesem Jahr zu erwartende geringfügige Anstieg wird allein von der Exportnachfrage getragen.
- Der Ausblick für den deutschen Maschinenbau hat sich zuletzt weiter aufgehellt. Auf Grund der sich bessernden Auftragslage hat der Verband der deutschen Maschinenbauer seine Produktionsprognose für 2004 auf +4 % erhöht. Auch in den USA ist mit einer anhaltenden Belebung zu rechnen.
- Für die deutsche Bauwirtschaft bleibt die Lage prekär. Die schwache Auftragslage lässt gegenwärtig keinen Umschwung erwarten. Günstig sind dagegen weiterhin die Perspektiven in den aufstrebenden Märkten Mittel- und Osteuropas und in Asien.

Für den Rest des Geschäftsjahres 2003/2004 gehen wir von einem unveränderten wirtschaftlichen Umfeld aus. Die weiterhin bestehenden Risiken für eine konjunkturelle Abschwächung haben die Entwicklung bislang nicht beeinträchtigt. Für das Geschäftsjahr 2003/2004 planen wir einen Umsatz in der Größenordnung von etwa 38 Mrd €. Beim Ergebnis vor Steuern, ohne Berücksichtigung von Effekten aus Unternehmensveräußerungen, waren wir bislang davon ausgegangen, möglichst nahe an 1 Mrd € heranzukommen bzw. diese mit konjunkturellem Rückenwind und ohne große Verwerfungen auf den Devisen- und Rohstoffmärkten zu überschreiten. Auf Grund der zuletzt sehr guten Ergebnisentwicklung im Segment Steel, aber auch bei Services und Automotive wollen wir nun möglichst nahe an unser mittelfristiges Ziel von 1,5 Mrd € herankommen.

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €

	Anhang-Nr.	3. Quartal 2002/2003*	3. Quartal 2003/2004	9 Monate 2002/2003*	9 Monate 2003/2004
Umsatzerlöse	10	8.798	10.664	26.604	29.198
Umsatzkosten		- 7.179	- 8.796	- 21.887	- 24.170
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>1.619</b>	<b>1.868</b>	<b>4.717</b>	<b>5.028</b>
Vertriebskosten		- 677	- 697	- 2.061	- 2.041
Allgemeine Verwaltungskosten		- 645	- 606	- 1.798	- 1.822
Sonstige betriebliche Erträge		78	59	307	237
Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 130	- 99	- 438	- 352
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften		4	2	- 4	3
<b>Betriebliches Ergebnis</b>		<b>249</b>	<b>527</b>	<b>723</b>	<b>1.053</b>
Finanzergebnis	4	- 31	- 39	- 117	- 153
<b>Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter</b>	<b>10</b>	<b>218</b>	<b>488</b>	<b>606</b>	<b>900</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		3	- 199	- 144	- 349
Anteile anderer Gesellschafter am (Gewinn)/Verlust		- 9	- 17	- 34	- 37
<b>Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten</b>		<b>212</b>	<b>272</b>	<b>428</b>	<b>514</b>
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	2	2	2	4	126
Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)		0	0	- 6	0
<b>Konzernüberschuss</b>		<b>214</b>	<b>274</b>	<b>426</b>	<b>640</b>
<b>Ergebnis je Aktie</b>	<b>11</b>				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		0,42	0,55	0,84	1,03
<b>Konzernüberschuss</b>		<b>0,42</b>	<b>0,55</b>	<b>0,83</b>	<b>1,29</b>

\* geändert durch den Ausweis "nicht fortgeführter Aktivitäten"

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

**KONZERN-BILANZ****Aktiva** Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2003	30.06.2004
Immaterielle Vermögensgegenstände	6	3.473	3.454
Sachanlagen		10.919	10.654
Finanzanlagen		1.002	1.029
<b>Anlagevermögen</b>		<b>15.394</b>	<b>15.137</b>
Vorräte		5.720	6.179
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		5.301	6.010
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände		1.242	1.301
Wertpapiere		20	19
Flüssige Mittel		690	747
<b>Umlaufvermögen</b>		<b>12.973</b>	<b>14.256</b>
<b>Latente Steuern</b>		<b>1.290</b>	<b>1.256</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<b>204</b>	<b>239</b>
<b>Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände</b>		<b>280</b>	<b>0</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>30.141</b>	<b>30.888</b>

**Passiva** Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2003	30.06.2004
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		2.790	3.174
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		- 754	- 802
Eigene Anteile		- 406	- 387
<b>Eigenkapital</b>		<b>7.631</b>	<b>7.986</b>
<b>Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter</b>		<b>318</b>	<b>350</b>
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		7.387	7.276
Übrige Rückstellungen	7	2.959	2.887
<b>Rückstellungen</b>		<b>10.346</b>	<b>10.163</b>
Finanzverbindlichkeiten		4.944	5.028
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3.051	3.287
Übrige Verbindlichkeiten		2.917	3.010
<b>Verbindlichkeiten</b>		<b>10.912</b>	<b>11.325</b>
<b>Latente Steuern</b>		<b>732</b>	<b>856</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<b>108</b>	<b>208</b>
<b>Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen</b>		<b>94</b>	<b>0</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>30.141</b>	<b>30.888</b>

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

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Mio €

	9 Monate 2002/2003	9 Monate 2003/2004
Konzernüberschuss	426	640
Anpassungen des Konzernüberschusses für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Latente Steueraufwendungen/Steuererträge	6	153
Gewinn/(Verlust) aus Anteilen anderer Gesellschafter	33	37
Abschreibungen Anlagevermögen	1.165	1.111
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	- 43	- 10
Ergebnis aus Anlagenabgang	5	- 2
Gewinn aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten	0	- 127
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	- 246	- 400
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	102	- 686
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 284	- 116
- Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	19	- 63
- Übrige Rückstellungen	- 37	- 46
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 128	237
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	110	105
<b>Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.090</b>	<b>833</b>
Investitionen Finanzanlagen	- 216	- 261
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	15	2
Investitionen Sachanlagen	- 853	- 913
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 42	- 43
Desinvestitionen Finanzanlagen	104	447
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 5	- 19
Desinvestitionen Sachanlagen	115	125
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	13	8
<b>Cash-Flow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>- 869</b>	<b>- 654</b>
(Abnahme)/Zunahme Anleihen	- 207	745
Zunahme/(Abnahme) Verbindlichkeiten Kreditinstitute	482	- 745
Zunahme Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	143	90
(Abnahme)/Zunahme Akzeptverbindlichkeiten	- 8	5
Abnahme Wertpapiere des Umlaufvermögens	1	3
(Auszahlungen für den Erwerb)/Einzahlungen aus der Ausgabe eigener Aktien	- 406	12
Dividende der ThyssenKrupp AG aus dem Vorjahr	- 206	- 249
Sonstige Finanzierungsvorgänge	4	29
<b>Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>- 197</b>	<b>- 110</b>
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	- 16	- 15
<b>Zunahme der Flüssigen Mittel</b>	<b>8</b>	<b>54</b>
Flüssige Mittel am Beginn der Berichtsperiode	921	693*
<b>Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>929</b>	<b>747</b>

\* davon 3 Mio € Flüssige Mittel in der Disposal Group Novoferm

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum ungeprüften, 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		
<b>Stand am 30.09.2002</b>	<b>514.468.024</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>2.484</b>	<b>32</b>	<b>1</b>	<b>- 180</b>	<b>- 51</b>	<b>0</b>	<b>8.287</b>
Konzernüberschuss				426						426
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					- 191	0	- 16	13		- 194
<b>Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Compre- hensive Income, gesamt)</b>										<b>232</b>
Dividendenzahlung				- 206						- 206
Erwerb eigener Anteile	- 16.921.243								- 406	- 406
Ausgabe eigener Anteile	170			0					0	0
<b>Stand am 30.06.2003</b>	<b>497.546.951</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>2.704</b>	<b>- 159</b>	<b>1</b>	<b>- 196</b>	<b>- 38</b>	<b>- 406</b>	<b>7.907</b>
<b>Stand am 30.09.2003</b>	<b>497.546.991</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>2.790</b>	<b>- 197</b>	<b>1</b>	<b>- 525</b>	<b>- 33</b>	<b>- 406</b>	<b>7.631</b>
Konzernüberschuss				640						640
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					- 71	0	9	14		- 48
<b>Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Comprehensive Income, gesamt)</b>										<b>592</b>
Dividendenzahlung				- 249						- 249
Ausgabe eigener Anteile	791.278			- 7					19	12
<b>Stand am 30.06.2004</b>	<b>498.338.269</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>3.174</b>	<b>- 268</b>	<b>1</b>	<b>- 516</b>	<b>- 19</b>	<b>- 387</b>	<b>7.986</b>

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

## ANHANG ZUM KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

### 1 Grundlagen der Berichterstattung

Der vorliegende ungeprüfte 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 ungeprüfte 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 zum 30. Juni 2004 endenden Berichtsperioden 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. Der Konzern hat den Standard erstmalig im 2. Quartal 2003/2004 angewendet und die geforderten Anhangangaben veröffentlicht.

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 Gesundheitsfürsorgepflichtungen bzw. der Netto-Aufwendungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre zum 30. Juni 2004 berücksichtigt. Die wirtschaftlichen Effekte des Gesetzes werden gemäß der FASB Staff Position (FSP FAS) 106-2 erstmalig in der Periode, die nach dem 01. Juli 2004 beginnt, berücksichtigt. Der Konzern geht nicht davon aus, dass die wirtschaftlichen Effekte des „Medicare-Gesetzes“ einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben werden.

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 Nicht fortgeführte Aktivitäten

Im Rahmen des Programms zur Portfoliooptimierung sollen die Aktivitäten der Business Unit Information Services im Segment Services nicht fortgeführt werden. In diesem Zusammenhang wurde am 31. März 2004 die Triaton-Gruppe verkauft und sämtliche übrigen Aktivitäten der Business Unit eingestellt. Der Verkaufspreis belief sich auf 249 Mio €, woraus insgesamt ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 191 Mio € resultiert. Da zwischen ThyssenKrupp und Triaton bestehende Serviceverträge über eine feste Laufzeit von sieben Jahren fortgeführt werden, sind 64 Mio € des Veräußerungsgewinns rätierlich über sieben Jahre zu vereinnahmen. Von diesem Veräußerungsgewinn vereinnahmte der Konzern im Segment Services im 3. Quartal 2003/2004 3 Mio € in den Umsatzkosten, wodurch die in der Periode entstandenen Aufwendungen aus dem Bezug von Dienstleistungen

der ehemaligen Triaton-Gruppe teilweise kompensiert wurden. Im 2. Quartal 2003/2004 war ein Gewinn von 127 Mio € (126 Mio € nach Steuern) aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten realisiert worden.

Die Transaktion ist nach SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ als nicht fortgeführte Aktivität zu klassifizieren. Dies hat zur Folge, dass das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten sowie der Gewinn aus der Veräußerung der nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern separat in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Zeile „Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)“ auszuweisen sind. Die Darstellungen der Vergleichsperioden wurden entsprechend angepasst.

Die Ergebnisse aus nicht fortgeführten Aktivitäten setzen sich wie folgt zusammen:

Mio €

	3. Quartal 2002/2003	3. Quartal 2003/2004	9 Monate 2002/2003	9 Monate 2003/2004
Umsatzerlöse*	95	0	282	181
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschl. Umsatzkosten)	- 92	1	- 276	- 178
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	3	1	6	3
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 1	1	- 2	- 3
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	2	2	4	0
Gewinn aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten	0	0	0	127
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	- 1
Gewinn aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	0	0	126
<b>Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>126</b>

\* Umsatzerlöse incl. konzerninterner Umsätze von 41 Mio € im 3. Quartal 2002/2003 sowie 117 Mio € in den 9 Monaten 2002/2003 und 82 Mio € in den 9 Monaten 2003/2004

## 3 Ergebniseffekte aus Management Incentiveplänen

Zum 30. Juni 2004 sind für die fünfte Tranche des Long Term Management Incentiveplans die Performance-Hürden als Voraussetzung für eine Vergütung der Wertzuwachsrechte wieder erfüllt worden. Im 3. Quartal verringerte sich jedoch der innere Wert der Wertzuwachsrechte der fünften Tranche, so dass das Ergebnis des 3. Quartals 2003/2004 Erträge aus dem Incentiveplan in Höhe von 3,0 Mio € enthält (3. Quartal 2002/2003: Aufwendungen von 0,4 Mio €).

Im Mai 2004 wurde der Begünstigtenkreis des Mid Term Incentiveplans auf die Vorstandsmitglieder der Segmentführungsgesellschaften und einige andere ausgewählte Führungskräfte ausgeweitet. Die Anzahl

der Wertrechte, die für die 2. Tranche gewährt worden sind, beträgt damit 252.068. Das Ergebnis des 3. Quartals 2003/2004 enthält Aufwendungen in Höhe von 0,7 Mio € aus dem Mid Term Incentiveplan (3. Quartal 2002/2003: 0,3 Mio €).

## 4 Finanzergebnis

Das Finanzergebnis enthält einen Gewinn in Höhe 9 Mio € aus dem Verkauf der Konzernanteile an dem brasilianischen Joint Venture GalvaSud im Juni 2004.

## 5 Aufwendungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Netto-Pensionsaufwendungen für Leistungszusagen setzen sich wie folgt zusammen:

Mio €

	3. Quartal 2002/2003		3. Quartal 2003/2004		9 Monate 2002/2003		9 Monate 2003/2004	
	Fonds-finanzierte Pensions-pläne	Rück-stellungs-finanzierte Pensions-pläne						
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	11	16	10	14	33	47	29	44
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	30	84	27	75	89	252	80	226
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	- 36	0	- 31	0	- 109	0	- 94	0
Amortisation des Übergangsfehlbetrags	0	9	0	9	- 1	28	- 1	27
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	2	0	2	0	7	0	6	0
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	0	0	4	1	1	0	13	3
Aufwand/(Ertrag) aus Planschließungen und Plananpassungen	0	0	- 1	8	0	0	0	8
<b>Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen</b>	<b>7</b>	<b>109</b>	<b>11</b>	<b>107</b>	<b>20</b>	<b>327</b>	<b>33</b>	<b>308</b>

Die Netto-Aufwendungen für Zuschussverpflichtungen für die Gesundheitsfürsorgeleistungen setzen sich wie folgt zusammen:

Mio €

	3. Quartal 2002/2003 US/kanadische Pläne	3. Quartal 2003/2004 US/kanadische Pläne	9 Monate 2002/2003 US/kanadische Pläne	9 Monate 2003/2004 US/kanadische Pläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	3	5	10	15
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	14	13	42	41
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	- 1	- 1	- 2	- 3
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	5	7	14	23
<b>Netto-Aufwand der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre</b>	<b>21</b>	<b>24</b>	<b>64</b>	<b>76</b>

## 6 Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Konzerns verteilen sich auf folgende Hauptgruppen:

Mio €

	Bruttowerte		Aufgelaufene Abschreibungen		Nettowerte	
	30.09.2003	30.06.2004	30.09.2003	30.06.2004	30.09.2003	30.06.2004
Kundenstamm und Kundenbeziehungen	23	23	17	18	6	5
Wettbewerbsverbote	1	1	1	1	0	0
Lizenzen und Konzessionen	138	107	82	68	56	39
Patente, Urheberrechte und Ähnliches	8	9	4	5	4	4
Dienstleistungsverträge	190	200	51	59	139	141
Sonstige vertragliche Positionen	11	9	8	8	3	1
Erworben Software und Website	316	307	220	223	96	84
Eigenentwickelte Software und Website	64	64	31	45	33	19
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, die planmäßig abgeschrieben werden</b>	<b>751</b>	<b>720</b>	<b>414</b>	<b>427</b>	<b>337</b>	<b>293</b>

Darüber hinaus besteht ein nicht abnutzbarer Firmenname mit einem Nettowert in Höhe von 9 (30.09.2003: 9) Mio €.

Die Abschreibungen für immaterielle Vermögensgegenstände belaufen sich im 3. Quartal 2003/2004 auf 22 Mio € und in den 9 Monaten 2003/2004 auf 68 Mio €. Für die nächsten fünf Geschäfts-

jahre werden hierfür Abschreibungen in Höhe von jährlich ca. 78 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*
<b>Stand am 30.09.2003</b>	<b>807</b>	<b>364</b>	<b>1.065</b>	<b>464</b>	<b>403</b>	<b>0</b>	<b>16</b>	<b>3.119</b>
Währungsunterschiede	- 7	- 5	- 43	- 4	- 3	0	0	- 62
Veränderung Konsolidierungskreis	22	1	143	- 57	- 54	0	0	55
<b>Stand am 30.06.2004</b>	<b>822</b>	<b>360</b>	<b>1.165</b>	<b>403</b>	<b>346</b>	<b>0</b>	<b>16</b>	<b>3.112</b>

\* ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen

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

gensgegenstände im Zusammenhang mit Pensionen von insgesamt 40 (30.09.2003: 69) Mio € ausgewiesen.

## 7 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
<b>Stand am 30.09.2003</b>	<b>243</b>
Aufzinsung	3
Inanspruchnahmen	- 3
Auflösungen	- 12
<b>Stand am 30.06.2004</b>	<b>231</b>

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 €

<b>Stand am 30.09.2003</b>	<b>304</b>
Währungsunterschiede	- 5
Veränderung Konsolidierungskreis	- 1
Inanspruchnahmen	- 53
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in den 9 Monaten 2003/2004 gewährt wurden	58
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in früheren Jahren gewährt wurden	- 31
<b>Stand am 30.06.2004</b>	<b>272</b>

## 8 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 30.06.2004	Rückstellung 30.06.2004
Anzahlungsgarantien	3	0
Gewährleistungs- und Vertragserfüllungsgarantien	200	0
Kreditaufträge	39	0
Restwertgarantien	55	1
Sonstige Haftungserklärungen	102	14
<b>Insgesamt</b>	<b>399</b>	<b>15</b>

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 einge-

gangenen 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 Sicherheitsvereinbarungen, 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 vier 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 gerichtlichen und behördlichen Verfahren ist noch anhängig.

Darüber hinaus sind bei den sonstigen Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten keine wesentlichen Veränderungen seit dem vorangegangenen Geschäftsjahresende eingetreten.

## 9 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 30.06.2004	Marktwert 30.06.2004
<b>Derivative Finanzinstrumente</b>				
<b>Aktiva</b>				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	198	198	125	125
Warenderivate	9	9	41	41
<b>Passiva</b>				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	105	105	74	74
Zinsderivate	59	59	27	27
Warenderivate	7	7	25	25
<b>Insgesamt</b>	<b>378</b>	<b>378</b>	<b>292</b>	<b>292</b>

## 10 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. Im Hinblick auf die Behandlung der Business Unit Information Services als nicht fortge-

fürte Aktivität wurden darüber hinaus die Zahlen des Segments Services für alle dargestellten Perioden angepasst.

Segmentinformationen für das 3. Quartal 2002/2003 und das 3. Quartal 2003/2004 sowie für 9 Monate 2002/2003 und 9 Monate 2003/2004:

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Services	Real Estate	Corporate	Konsolidierung	Konzern
<b>3. Quartal 2002/2003</b>									
Außenumsätze	2.617	1.526	816	1.165	2.601	70	3	0	8.798
konzerninterne Umsätze	418	8	0	18	140	7	1	- 592	0
Umsatzerlöse gesamt	3.035	1.534	816	1.183	2.741	77	4	- 592	8.798
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	124	58	81	1	22	12	- 74	- 6	218
<b>3. Quartal 2003/2004</b>									
Außenumsätze	3.297	1.931	887	1.250	3.211	85	3	0	10.664
konzerninterne Umsätze	493	6	0	10	181	5	1	- 696	0
Umsatzerlöse gesamt	3.790	1.937	887	1.260	3.392	90	4	- 696	10.664
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	280	89	93	12	92	14	- 89	- 3	488
<b>9 Monate 2002/2003</b>									
Außenumsätze	7.796	4.604	2.443	3.811	7.706	224	20	0	26.604
konzerninterne Umsätze	1.253	23	5	71	397	15	1	- 1.765	0
Umsatzerlöse gesamt	9.049	4.627	2.448	3.882	8.103	239	21	- 1.765	26.604
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	353	125	245	12	61	53	- 233	- 10	606
<b>9 Monate 2003/2004</b>									
Außenumsätze	8.963	5.465	2.590	3.542	8.377	238	23	0	29.198
konzerninterne Umsätze	1.433	21	5	35	439	15	1	- 1.949	0
Umsatzerlöse gesamt	10.396	5.486	2.595	3.577	8.816	253	24	- 1.949	29.198
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	509	195	261	17	153	44	- 270	- 9	900

## 11 Ergebnis je Aktie

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

	3. Quartal 2002/2003		3. Quartal 2003/2004	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
<b>Zähler:</b>				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	212	0,42	272	0,55
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	2	0,00	2	0,00
Gewinn aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	0,00	0	0,00
Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	0	0,00	0	0,00
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>214</b>	<b>0,42</b>	<b>274</b>	<b>0,55</b>
<b>Nenner:</b>				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	504.148.285		498.358.299	

	9 Monate 2002/2003		9 Monate 2003/2004	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
<b>Zähler:</b>				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	428	0,84	514	1,03
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	4	0,01	0	0,00
Gewinn aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	0,00	126	0,26
Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	-6	-0,02	0	0,00
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>426</b>	<b>0,83</b>	<b>640</b>	<b>1,29</b>
<b>Nenner:</b>				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	511.042.124		497.919.133	

### 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.

Der gewichtete Aktiendurchschnitt reduzierte sich durch den Erwerb eigener Aktien per 06. Mai 2003 und erhöhte sich wieder durch die Ausgabe eines Teils dieser Aktien am 01. März 2004. Keine

Auswirkung auf die Ermittlung des gewichteten Aktiendurchschnitts hat hingegen 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. Per 30. Juni 2004 sind im gewichteten Durchschnitt 20.030 (per 30. Juni 2003: 20.850) eigene Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG enthalten.

In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

## 12 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 €

	9 Monate 2002/2003	9 Monate 2003/2004
Zinszahlungen	248	226
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag	173	135

### Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten

In den 9 Monaten 2003/2004 ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang im Anlagevermögen in Höhe von 247 (2002/2003: 70) Mio €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögensgegenständen aus „capital lease“ in den 9 Monaten 2003/2004 beträgt 16 (2002/2003: 18) Mio €.

### Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten

In den 9 Monaten 2003/2004 erfolgte durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Brutto-Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 99 (2002/2003: 9) Mio €.

## BERICHT DES PRÜFUNGSAUSSCHUSSES DES AUFSICHTSRATS

Der Zwischenbericht für das 3. Quartal 2003/2004 sowie der Bericht des Konzernabschlussprüfers über die prüferische Durchsicht des Zwischenabschlusses (Review Report) sind dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in der Sitzung am 11. August 2004 vorgelegt und durch den Vorstand und den Konzernabschlussprüfer erläutert worden. Der Prüfungsausschuss stimmte dem Zwischenbericht zu.

Düsseldorf, den 11. August 2004

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses  
Dr. Karl-Hermann Baumann

## TERMINE 2004\_2005

01. Dezember 2004	Bilanzpressekonferenz Analysten- und Investorentreffen
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 und Investoren
13. Mai 2005	Zwischenbericht 2. Quartal 2004/2005 (Januar bis März)
18. Mai 2005	Analysten- und Investorentreffen
12. August 2005	Zwischenbericht 3. Quartal 2004/2005 (April bis Juni)

## KONTAKT

Für Fragen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:

### Corporate Communications, Strategy, and Executive Affairs

Telefon (0211) 824-36007

Telefax (0211) 824-36041

E-Mail [press@thyssenkrupp.com](mailto:press@thyssenkrupp.com)

### Investor Relations

E-Mail [ir@thyssenkrupp.com](mailto:ir@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@thyssenkrupp.com](mailto:info@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.

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@thyssenkrupp.com](mailto:ir@thyssenkrupp.com)