

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

02

Zwischenbericht 2. Quartal 2004\_2005  
01. Januar – 31. März 2005

**ThyssenKrupp**



	Zwischenbericht 2. Quartal 2004/2005
	01. Januar – 31. März 2005
	02 Der Konzern in Zahlen
	03 ThyssenKrupp im 2. Quartal 2004/2005 weiter auf Wachstumskurs
04	<b>Wirtschaftliche Entwicklung</b>
	04 Konjunkturelles Umfeld
	06 Geschäftslage
	09 Segmente
	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
34	<b>Weitere Informationen</b>
	34 Bericht des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats
	35 Termine
	36 Kontakt

## DER KONZERN IN ZAHLEN\*

## Konzernüberblick

		2. Quartal 2003/2004	<b>2. Quartal 2004/2005</b>	1. Halbjahr 2003/2004	<b>1. Halbjahr 2004/2005</b>	Geschäftsjahr 2003/2004
Auftragseingang	Mio €	10.234	11.137	19.425	21.779	39.803
Umsatz	Mio €	9.395	10.480	17.722	20.452	38.211
EBITDA	Mio €	732	826	1.298	1.682	3.046
Ergebnis**	Mio €	350	445	521	913	1.454
Konzernüberschuss	Mio €	345	1.045	445	1.320	904
Ergebnis je Aktie	€	0,69	2,10	0,89	2,65	1,81
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten je Aktie	€	0,44	0,52	0,64	1,05	1,64
Mitarbeiter (31.03.)		182.855	186.789	182.855	186.789	(30.09.) 179.498

		30.09.2004	<b>31.03.2005</b>
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	2.833	1.727
Eigenkapital	Mio €	8.327	9.335

## Segmentinformation

	Auftragseingang in Mio €		Umsatz in Mio €		Ergebnis** in Mio €		Mitarbeiter		
	2. Quartal 2003/2004	<b>2. Quartal 2004/2005</b>	2. Quartal 2003/2004	<b>2. Quartal 2004/2005</b>	2. Quartal 2003/2004	<b>2. Quartal 2004/2005</b>	31.03.2004	30.09.2004	<b>31.03.2005</b>
Steel	3.952	3.668	3.396	3.654	253	344	46.123	43.995	43.719
Automotive	1.897	1.919	1.904	1.925	62	12	43.158	43.762	44.221
Elevator	918	1.071	834	865	80	70	30.817	31.658	32.943
Technologies	1.325	1.898	1.096	1.528	1	27	27.161	25.229	31.632
Services	2.774	3.135	2.686	3.090	54	78	34.692	33.840	33.333
Corporate	27	28	27	28	-99	-79	904	1.014	941
Konsolidierung	-659	-582	-548	-610	-1	-7			
<b>Konzern</b>	<b>10.234</b>	<b>11.137</b>	<b>9.395</b>	<b>10.480</b>	<b>350</b>	<b>445</b>	<b>182.855</b>	<b>179.498</b>	<b>186.789</b>

\* Mit Ausnahme von Konzernüberschuss, Ergebnis je Aktie, Netto-Finanzverbindlichkeiten und Eigenkapital beziehen sich die Angaben auf fortgeführte Aktivitäten.  
\*\* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

## THYSSENKRUPP IM 2. QUARTAL 2004/2005 WEITER AUF WACHSTUMSKURS

ThyssenKrupp hat sich auch im 2. Quartal 2004/2005 erfolgreich entwickelt. In einem insgesamt schwieriger gewordenen Marktumfeld ist ThyssenKrupp weiter gewachsen. Auftragseingang und Umsatz weisen erfreuliche Zuwächse auf. Das Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter erreichte im 2. Quartal 2004/2005 445 Mio € nach 350 Mio € im Vorjahreszeitraum.

Die wesentlichen Kennzahlen für das 2. Quartal des Geschäftsjahres 2004/2005 sind:

- Der Auftragseingang aus fortgeführten Aktivitäten lag mit 11,1 Mrd € um 9 % über dem entsprechenden Wert des Vorjahresquartals.
- Der Umsatz verbesserte sich um 12 % auf 10,5 Mrd €.
- Das EBITDA erhöhte sich um 94 Mio € auf 826 Mio €.
- Das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter stieg um 95 Mio € auf 445 Mio €.
- Das Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten erreichte 0,52 € nach 0,44 € im Vorjahresquartal.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten zum 31. März 2005 betragen 1.727 Mio €, 1.106 Mio € weniger als am 30. September 2004. Im Vergleich zum 31. März 2004 konnten die Netto-Finanzverbindlichkeiten um 2.553 Mio € zurückgeführt werden.

Im weiteren Jahresverlauf gehen wir von einer insgesamt weiterhin erfreulichen Geschäftsentwicklung aus. Beim Umsatz planen wir für das Geschäftsjahr 2004/2005 eine Größenordnung von gut 41 Mrd €. Darin sind Portfolio-Veränderungen nicht berücksichtigt. Beim Ergebnis vor Steuern, ohne Berücksichtigung von Effekten aus wesentlichen Unternehmensveräußerungen und Restrukturierungsmaßnahmen, streben wir an, das sehr gute Niveau von 2003/2004 (1.454 Mio €) zu übertreffen.

## KONJUNKTURELLES UMFELD

Die konjunkturelle Aufwärtsbewegung hat sich auch zu Beginn des Jahres 2005 fortgesetzt. Nach den vorliegenden Konjunkturindikatoren dürfte sich allerdings das globale Wachstumstempo angesichts höherer Energie- und Rohstoffpreise verringert haben.

Die Wachstumszentren bilden weiterhin die USA sowie die Länder Asiens. Die US-Konjunktur weist nach wie vor eine dynamische Entwicklung auf. Allerdings deuten die jüngsten Wirtschaftsindikatoren auf eine bevorstehende Verlangsamung insbesondere der Investitionsdynamik hin. Das anhaltend hohe Wachstum Chinas wirkte sich positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung in den übrigen asiatischen Ländern aus. In Japan hat sich die konjunkturelle Lage zu Jahresbeginn wieder leicht gebessert.

Hohe Rohstoffpreise und eine anhaltende Dynamik der Exporte sorgen in den Ländern Lateinamerikas für ein robustes Wachstum. In den Ländern Mittel- und Osteuropas hat sich die Aufwärtsentwicklung fortgesetzt.

In Westeuropa ist auch zu Beginn des Jahres 2005 noch keine durchgreifende Besserung der wirtschaftlichen Lage zu erkennen. Im Euroraum belastet der starke Euro die Export- und Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie. Für Deutschland zeichnet sich nach dem Wachstumsrückgang Ende vergangenen Jahres allenfalls eine leichte Erholung ab; zuletzt haben sich die Frühindikatoren allerdings wieder verschlechtert.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen ergaben sich folgende Entwicklungen:

- Die internationale Stahlindustrie verzeichnete auch Anfang 2005 ein hohes Produktionsniveau. Nach einem Rekordausstoß von 1,06 Mrd t im vergangenen Jahr konnte die Weltstahlindustrie im 1. Quartal dieses Jahres die Rohstahlproduktion um 6,5 % steigern. Während insbesondere China weiter stark expandierte, war die Entwicklung in anderen Regionen erstmals wieder rückläufig. In der Europäischen Union lag die Produktion knapp auf Vorjahresniveau. Die EU-Stahlimporte aus Drittländern sind auch auf Grund des starken Euro deutlich gestiegen und haben den Wettbewerbsdruck verschärft. Die deutsche Stahlindustrie produzierte im 1. Quartal 2005 weiter an der Kapazitätsgrenze. Die Auftrags-eingänge waren dagegen mit –26 % deutlich niedriger als im vergleichbaren Zeitraum des Vorjahres, der jedoch durch extrem hohe Bestellungen geprägt war. Diese Normalisierung, die gleichermaßen auch den westeuropäischen Qualitätsflachstahlmarkt kennzeichnet, war vor allem eine Folge der über Bedarf gefüllten Lagerbestände beim Handel und bei den Verbrauchern. Die deutsche Stahlindustrie verfügt aber noch über solide Auftragsbestände.

- Der Markt für rost-, säure- und hitzebeständige Edelstahlflachprodukte zeigte regional unterschiedliche Tendenzen. In Westeuropa lagen die mengenmäßigen Auftragseingänge im 1. Quartal 2005 deutlich unter dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die seit Ende 2004 abgeschwächte Nachfrage, Kapazitätsausweitungen sowie hohe Lagerbestände bei den Kunden haben zu einem erhöhten Druck auf die Basispreise geführt. In Nordamerika blieb die Nachfrage demgegenüber zufriedenstellend. Die Marktsituation ist durch die Schließung von Kapazitäten und die positive konjunkturelle Entwicklung nach wie vor robust. Das Nachfragewachstum in China und damit auch in Asien war weiterhin ungebrochen. Die Kaltflach-Bestände bei den Kunden haben sich normalisiert. Das zunächst wegen des fehlenden Legierungszuschlags und der verzögerten Weitergabe der Legierungspreissteigerungen extrem niedrige Preisniveau konnte in den vergangenen Monaten angehoben werden, allerdings hat sich dieser Trend zuletzt nicht fortgesetzt. Die weltweite Nachfrage nach Nickelbasislegierungen profitierte im Berichtszeitraum insbesondere von dem steigenden Bedarf aus der Luftfahrtindustrie und dem Anlagenbau.
- Die internationale Automobilkonjunktur war zu Jahresbeginn unbefriedigend. In Nordamerika haben die Neuwagenverkäufe im 1. Quartal 2005 trotz anhaltend hoher Kaufanreize stagniert. Die Fahrzeugproduktion verringerte sich um mehr als 3 %. Im bisherigen Wachstumssegment der leichten Nutzfahrzeuge, wie Minivans, Pickup Trucks und Sport Utility Vehicles, gab es angesichts hoher Benzinpreise Rückgänge. In Brasilien verlangsamte sich der Produktionsanstieg auf rund 12 %. In den westeuropäischen EU-Ländern ging die Zahl der Pkw-Neuzulassungen um 2 % zurück, in den neuen osteuropäischen EU-Mitgliedsländern um 18 %. Auch der deutsche Fahrzeugmarkt ist verhalten in das Jahr 2005 gestartet. Die Nachfrage nach Personenkraftwagen verringerte sich um 2 %. Vor allem die privaten Käufer zeigten eine unverändert abwartende Haltung. Weiterhin positiv entwickelte sich dagegen der Markt für schwere Lastkraftwagen.
- Die im vergangenen Jahr sehr erfreuliche Entwicklung im deutschen Maschinenbau hat sich auch zu Beginn des Jahres 2005 fortgesetzt. Produktion und Auftragseingang sind weiter gestiegen. Bei den Auftragseingängen blieb allerdings das Inlandsgeschäft schwach. Besonders hoch waren die Bestellungen für Werkzeugmaschinen. In den USA nahm zu Beginn des Jahres die Nachfrage nach spanenden Werkzeugmaschinen weiter zu, ohne allerdings die sehr hohen Wachstumsraten des Vorjahres zu erreichen.
- In der deutschen Bauwirtschaft hat sich die Baunachfrage auch zu Jahresbeginn weiter abgeschwächt. Besser war die Lage der Bauwirtschaft in den USA, den Ländern Mittel- und Osteuropas sowie in Asien.

## GESCHÄFTSLAGE

### ThyssenKrupp in Zahlen

		2. Quartal 2003/2004	<b>2. Quartal 2004/2005</b>	1. Halbjahr 2003/2004	<b>1. Halbjahr 2004/2005</b>
Auftragseingang	Mio €	10.234	11.137	19.425	21.779
Umsatz	Mio €	9.395	10.480	17.722	20.452
Ergebnis*	Mio €	350	445	521	913
Mitarbeiter (31.03.)		182.855	186.789	182.855	186.789

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. \* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

### Auftragseingang und Umsatz

Die erfreuliche Geschäftsentwicklung von ThyssenKrupp hat sich auch im 2. Quartal 2004/2005 fortgesetzt. Auftragseingang und Umsatz sind kräftig gestiegen. Das Programm zur Portfolio-Bereinigung wurde erfolgreich fortgesetzt. Nach den bereits im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres vorgenommenen Desinvestitionen von Wohnimmobilien aus dem Bereich Real Estate sowie Alu Castings aus dem Segment Automotive folgten im 2. Quartal Edelstahl Witten-Krefeld aus dem Segment Steel sowie Stahlbau aus dem Segment Technologies. Um Vergleichbarkeit innerhalb der Perioden zu wahren, bezieht sich die nachfolgende Darstellung von Auftragseingang, Umsatz, Ergebnis und Mitarbeitern – wenn nicht anders erwähnt – nur auf die fortgeführten Aktivitäten.

Der Auftragseingang aus fortgeführten Aktivitäten lag im 2. Quartal 2004/2005 mit 11,1 Mrd € um 9 % über dem entsprechenden Vorjahresquartal. Überdurchschnittlich hohe Zuwächse verzeichneten die Segmente Technologies und Elevator. Bei Steel hat die Nachfrage vor allem lagerzyklisch bedingt nachgegeben. Die Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar hat die Geschäftsentwicklung erneut belastet. Bei einem unveränderten Wechselkurs wäre der Auftragseingang insgesamt um 10 % höher ausgefallen.

Der Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten stieg auf 10,5 Mrd €. Zu dem Zuwachs um 12 % haben alle Segmente beigetragen. Wechselkursbereinigt läge der Umsatzanstieg 13 % über dem Vorjahreswert.

### Umsatz in Mrd €

2003/2004	1. Quartal	8,3
	1. Halbjahr	17,7
	9 Monate	27,9
	12 Monate	38,2
2004/2005	1. Quartal	10,0
	1. Halbjahr	20,5

## Ergebnis

### Ergebnis\* in Mio €

2003/2004	1. Quartal	171
	1. Halbjahr	521
	9 Monate	1.054
	12 Monate	1.454
2004/2005	1. Quartal	468
	1. Halbjahr	913

\* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Der ThyssenKrupp Konzern erreichte im 2. Quartal des Geschäftsjahres 2004/2005 aus fortgeführten Aktivitäten ein Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter in Höhe von 445 Mio € nach 350 Mio € im Vergleichsquarter des Vorjahres. Auch im Berichtsquarter wurde das Desinvestitionsprogramm mit der Einleitung des Verkaufs von Edelstahl Witten-Krefeld im Segment Steel und des Stahlbaus im Segment Technologies konsequent fortgesetzt. Die im 1. Quartal eingeleiteten Verkäufe von Wohnimmobilien im Bereich Real Estate und Alu Castings im Segment Automotive wurden zwischenzeitlich erfolgreich vollzogen. Die laufenden Ergebnisse und die Veräußerungsergebnisse aller genannten Einheiten sind im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten enthalten.

Das Segment Steel steigerte in den beiden Business Units Carbon Steel und Stainless Steel den Gewinn erheblich. Ausschlaggebend waren die umgesetzten Programme zur Leistungssteigerung bei hoher Nachfrage. Die Erlössteigerungen glichen die gestiegenen Rohstoffpreise teilweise aus. Nach Abschluss des Restrukturierungs- und Desinvestitionsprogramms halbierte die Business Unit Special Materials den Verlust. Dieser Verlust wurde vom Elektrobandwerk Terni der ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni verursacht, während die übrigen Einheiten Gewinne erzielten. Das Segment Automotive erreichte im Vergleich zum Vorjahresquarter einen deutlich geringeren Gewinn. Gründe waren höhere Vormaterialpreise, eine geringere Auslastung in einigen nordamerikanischen Werken und eine Einmalbelastung aus der Insolvenz eines Kunden. Das Segment Elevator blieb bei anhaltend guter operativer Performance unter dem Gewinn des Vorjahres, im Wesentlichen verursacht durch die Zeitwertbewertung von Kurssicherungsgeschäften und eine Sonderbelastung aus einer gerichtlichen Auseinandersetzung in den USA. Das Segment Technologies steigerte den Gewinn deutlich gegenüber dem Vergleichsquarter des Vorjahres, das durch einen Einmalaufwand bei Marine Systems belastet war. Positiv wirkten im Berichtsquarter vor allem die deutlichen Gewinnsteigerungen bei Mechanical Engineering und eine Verlustreduzierung bei Transrapid. Das Segment Services erzielte wiederum eine erhebliche Gewinnsteigerung, die von der guten Konjunktur auf den Werk- und Rohstoffmärkten getragen wurde. Corporate reduzierte den Aufwand.

Nach Abzug von Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter ergibt sich ein Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten von 260 Mio € nach 220 Mio € im Vorjahresquarter; dies entspricht einem Ergebnis pro Aktie aus fortgeführten Aktivitäten von 0,52 € nach 0,44 € im Vorjahresquarter.

Das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten beträgt nach Steuern 785 Mio € nach 125 Mio € im Vorjahresquartal. Hierin sind die laufenden Ergebnisse und die Veräußerungsergebnisse der im bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres veräußerten Einheiten Wohnimmobilien, Alu Castings, Edelstahl Witten-Krefeld und Stahlbau enthalten. Die auf diese Einheiten entfallenden laufenden Ergebnisse betragen nach Steuern insgesamt 14 (i. Vj. –1) Mio €; die Veräußerungsergebnisse betragen nach Steuern insgesamt 771 (i. Vj. 126) Mio €. Größter Einzelposten ist der Verkaufsgewinn von 810 Mio €, der für Wohnimmobilien anfiel. Darüber hinaus sind im Berichtsquartal im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten in geringem Umfang auch nachlaufende Ergebnisse aus im vorangegangenen Geschäftsjahr durchgeführten Veräußerungen enthalten.

Insgesamt stieg der Gewinn nach Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter aus fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten von 345 Mio € im Vorjahresquartal auf 1.045 Mio € im Berichtsquartal. Hieraus ergibt sich ein Ergebnis pro Aktie von 2,10 € nach 0,69 € im Vorjahr.

### Netto-Finanzverbindlichkeiten und Investitionen

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten zum 31. März 2005 betragen 1.727 Mio €, 1.106 Mio € weniger als am 30. September 2004. Der Abbau der Netto-Finanzverbindlichkeiten wurde maßgeblich durch die Veräußerung der Wohnimmobilien ermöglicht. Gegenläufig machten sich im 2. Quartal die Dividendenzahlung und die im Vorquartal bereits berichtete erhöhte Mittelbindung infolge der Geschäftsausweitung bemerkbar. Im Vergleich zum 31. März 2004 konnten die Netto-Finanzverbindlichkeiten um 2.553 Mio € zurückgeführt werden.

Die ThyssenKrupp AG hat am 18. März 2005 eine Anleihe in Höhe von 750 Mio € mit einem Zinskupon von 4,375 % erfolgreich platziert. Mit dieser Emission wurden das attraktive Marktumfeld für langfristige Finanzierungen genutzt und das Fälligkeitsprofil der Finanzverbindlichkeiten verbessert.

Im 2. Quartal des Geschäftsjahres 2004/2005 wurden insgesamt 574 Mio € investiert, 56 % mehr als im Vorjahr. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände erreichten 327 Mio €, die übrigen 247 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf andere Finanzanlagen.

### Netto-Finanzverbindlichkeiten in Mio €

2003/2004	31. Dezember	4.553
	31. März	4.280
	30. Juni	4.262
	30. September	2.833
2004/2005	31. Dezember	3.573
	31. März	1.727

### Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter ist im 2. Quartal 2004/2005 deutlich gestiegen. ThyssenKrupp beschäftigte am 31. März 2005 weltweit 186.789 Mitarbeiter, 7.291 oder 4,1 % mehr als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. Der Anstieg ist vor allem auf die Erstkonsolidierung der HDW-Gruppe zurückzuführen. Hierdurch kamen in Deutschland 3.410 und im Ausland 2.950 Mitarbeiter zum ThyssenKrupp Konzern.

In Deutschland erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter um 1.349 oder 1,5 % auf 88.482, außerhalb Deutschlands stieg sie um 6,4 % auf 98.307. Ende März 2005 waren 47 % der Mitarbeiter im Inland tätig, 24 % in den übrigen Ländern Europas und 18 % im Nafta-Raum.

## SEGMENTE

### Steel: Ergebnis verbessert

#### Steel in Zahlen

		2. Quartal 2003/2004	<b>2. Quartal 2004/2005</b>	1. Halbjahr 2003/2004	<b>1. Halbjahr 2004/2005</b>
Auftragseingang	Mio €	3.952	3.668	7.167	7.063
Umsatz	Mio €	3.396	3.654	6.204	7.102
Ergebnis*	Mio €	253	344	369	687
Mitarbeiter (31.03.)		46.123	43.719	46.123	43.719

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. \* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Im Segment Steel schwächte sich der Auftragseingang im 2. Quartal 2004/2005 gegenüber dem sehr hohen Niveau des gleichen Vorjahresquartals um 7 % auf 3,7 Mrd € ab. Der Umsatz stieg hingegen um 8 % auf 3,7 Mrd €. Die Rohstahlerzeugung übertraf das entsprechende Vorjahresquartal um gut 1 %.

In der Business Unit Carbon Steel verminderte sich der Auftragseingang um 8 % auf 2,3 Mrd €. Die deutlich rückläufigen Auftragsmengen aus dem In- und Ausland konnten zu höheren Preisen gebucht werden. Der Umsatz nahm um 8 % auf 2,3 Mrd € zu. Ursächlich für den Umsatzanstieg bei ThyssenKrupp Stahl waren die höheren Durchschnittserlöse, während die Versandmengen 17 % unter dem hohen Vorjahresvolumen lagen. Wegen der enormen Kostensteigerungen bei Erz, Koks, Schrott, Frachtraten und Energie mussten die Preise im Quartalsgeschäft ab 01. Januar 2005 nochmals um durchschnittlich 30 €/t angehoben werden. Auch bei Jahresverträgen wurden signifikante Preiserhöhungen durchgesetzt, um den Kostensteigerungen auf der Rohstoffseite Rechnung zu tragen. Auf der Einkaufsseite mussten in den Abschlüssen 2005 bei Eisenerz je nach Sorte Preissteigerungen zwischen 71,5 % und 86 % akzeptiert werden. Die anderen Gesellschaften der Business Unit verzeichneten überwiegend höhere Umsätze. Überdurchschnittliche Zuwächse erzielten dabei Hoesch Hohenlimburg und die europäischen Steel-Service-Center-Aktivitäten. Das us-amerikanische Geschäft war weiterhin durch die Wechselkurseffekte beeinträchtigt, noch stärker schlugen Mengeneinbußen bei den Lieferungen an die nordamerikanische Automobilindustrie zu Buche.

Die Business Unit Stainless Steel verzeichnete im 2. Quartal 2004/2005 auf Grund der schwächeren Nachfrage in Westeuropa einen Rückgang bei den mengenmäßigen Auftragseingängen. Der Rückgang bei Kaltband konnte durch Steigerung der Warmbandmenge teilweise kompensiert werden. Wertmäßig lag der Auftragseingang mit 1,4 Mrd € um 3 % unter dem Vorjahresniveau. Der Umsatz von Stainless Steel lag im Berichtsquartal mit 1,4 Mrd € um 11 % über dem Vorjahreswert. Ursächlich hierfür waren neben dem insgesamt etwas höheren Preisniveau im Wesentlichen die immensen Rohstoffverteuerungen und die daraus resultierenden höheren Legierungszuschläge. Die Versandmengen haben insgesamt deutlich abgenommen. Dabei verringerten sich, zum Teil bedingt durch die Streikmaßnahmen bei ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni, auch die Lieferungen bei Kaltband; dagegen nahm bei Nickelbasislegierungen das Liefervolumen auf Grund der guten Nachfrage im Bereich Luftfahrt und Anlagenbau zu.

In der Business Unit Special Materials ist nach den durchgeführten Desinvestitionen von Berkenhoff, Krupp Edelstahlprofile und Edelstahl Witten-Krefeld noch ThyssenKrupp Electrical Steel als fortgeführte Aktivität verblieben. Der Umsatz ging strukturbedingt stark zurück. Bereinigt konnte der verbliebene Umsatz bei kornorientiertem Elektroband gesteigert werden.

Steel erzielte ein Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten von 344 Mio € nach 253 Mio € im Vorjahr. Zu dieser Ergebnisverbesserung haben alle Business Units beigetragen.

Carbon Steel erhöhte den Gewinn um 52 Mio € auf 253 Mio €. Der größte Gewinnanstieg entfiel auf ThyssenKrupp Stahl. Bei einer sich normalisierenden Marktsituation mit rückläufigem Versandvolumen ist der Ergebniszuwachs vor allem auf die realisierten Maßnahmen zur Verbesserung der operativen Leistung zurückzuführen; darüber hinaus wirkte auch der Anstieg der Durchschnittserlöse ergebnisverbessernd. Dagegen stehen die drastischen Preissteigerungen für die wesentlichen Rohstoffe wie Erz, Kohle/Koks und Schrott sowie für Frachtraten und Energie. Die Erfassung von Sozialplanaufwendungen belastete das Ergebnis zusätzlich. Auch der Bereich Mittelband und die Stahl-Service-Center steigerten den Gewinn deutlich und erzielten einen erheblichen Ergebnisbeitrag. Weißblech verzeichnete gegenüber dem guten Vorjahresergebnis einen Gewinnrückgang. Die Aktivitäten in den Bereichen Hochbau und Kühlraumbau erreichten bei weiterhin negativer Baukonjunktur ausgeglichene Ergebnisse nach Verlusten im Vorjahresquartal. Die beiden Bereiche Tailored Blanks und Nichtkornorientiertes Elektroband bauten ihre Gewinne leicht aus.

Stainless Steel steigerte den Gewinn im Vergleich zum Vorjahresquartal um 26 Mio € auf 102 Mio €. Auch hier wird der Ergebniszuwachs im Wesentlichen durch die umgesetzten Maßnahmenprogramme zur Effizienzsteigerung getragen. Im EU-Raum trugen verbesserte Erlös- und Ertragstrukturen insgesamt zum Ergebnisanstieg bei. Dabei glich die Einführung einer Schrottkomponente für den Legierungsanbieter den Anstieg der Schrottpreise nur teilweise aus. Die europäischen Aktivitäten erhöhten ihre Gewinne deutlich. Die mexikanischen Kaltwalzaktivitäten profitierten von höheren Basispreisen auf dem US-Markt und bauten die guten Gewinne weiter aus. Das Kaltwalzwerk in China erwirtschaftete einen geringeren Gewinn als im Vorjahresquartal. Bei den Nickelbasislegierungen führten die umgesetzten Kostensenkungsprogramme und die Markterholung im Anlagen- und Luftfahrtgeschäft zu einer Gewinnsteigerung.

Special Materials weist nach einem Vorjahresverlust von 24 Mio € einen Verlust von 13 Mio € aus. Im Zuge der Portfolio-Bereinigung war der Verkauf der Edelstahl Witten-Krefeld GmbH im Berichtsquartal eingeleitet und ist zwischenzeitlich vollzogen worden. Die Gesellschaft ist im Berichtsjahr ebenso wie im Vorjahr nicht mehr im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten enthalten. Der laufende Gewinn nach Steuern von 9 (i. Vj. 2) Mio € sowie der Veräußerungsverlust nach Steuern in Höhe von 47 Mio € sind im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten erfasst. Im Bereich Kornorientiertes Elektroband erzielten die deutschen und französischen Aktivitäten nach Verlusten im Vorjahr wieder Gewinne. Die italienische Einheit blieb im Verlust. Der Verlust enthält im Berichtsquartal 17 Mio € und im Vorjahr 19 Mio € Aufwendungen für Streiks im Werk Terni in Italien. Auch ohne diese Belastung wären die Ergebnisse in beiden Jahren negativ gewesen. Die Elektroband-Aktivitäten in Italien werden bis Ende 2005 eingestellt.

## Automotive: Schwieriges Marktumfeld

### Automotive in Zahlen

		2. Quartal 2003/2004	<b>2. Quartal 2004/2005</b>	1. Halbjahr 2003/2004	<b>1. Halbjahr 2004/2005</b>
Auftragseingang	Mio €	1.897	1.919	3.565	3.769
Umsatz	Mio €	1.904	1.925	3.570	3.723
Ergebnis*	Mio €	62	12	91	16
Mitarbeiter (31.03.)		43.158	44.221	43.158	44.221

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. \* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

In einem schwierigen Marktumfeld erzielte das Segment Automotive im 2. Quartal 2004/2005 einen Umsatz von 1,9 Mrd €, 1 % mehr als im entsprechenden Vorjahresquartal. Bei einem unveränderten Wechselkurs des Euro gegenüber dem us-Dollar wäre der Umsatz stärker gestiegen. Die Verhandlungen über die Weitergabe der Stahlpreiserhöhungen sind noch nicht abgeschlossen. Preiseffekte aus der Weitergabe der Stahlpreiserhöhungen sind daher im 2. Quartal 2004/2005 nur teilweise im Umsatz enthalten.

In der Business Unit Body & Chassis (North America) lag der Umsatz insbesondere auf Grund höherer Abrufe bei den Gießereien über dem Vorjahreswert. Positive Effekte resultieren hier insbesondere aus dem Marktsegment „leichte Lkw/Pkw“ und „mittlere/schwere Lkw“. Darüber hinaus wirkten Preiseffekte aus der Weitergabe von Materialpreissteigerungen. Die Presswerke verzeichneten zum Teil deutlich geringere Abrufe für einzelne Fahrzeugmodelle, u.a. hervorgerufen durch Nachfragerückgänge im bisherigen Wachstumssegment der leichten Nutzfahrzeuge.

Die Business Unit Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) konnte das Umsatzniveau der Vorjahresperiode nicht erreichen. Hier wurde im Vorjahr ein Großauftrag für Kraftfahrzeugfertigungs- und Montageanlagen abgerechnet. Absatzsteigerungen in Europa infolge von Hochläufen und Neuaufträgen konnten insbesondere das Systemgeschäft sowie einzelne Presswerke erzielen.

Die Business Unit Powertrain (Global) erwirtschaftete gegenüber dem Vorjahr einen deutlich höheren Umsatz. Die international weiterhin rege Nachfrage nach schweren Lastkraftwagen und Nachfragesteigerungen bei den südamerikanischen Werken, insbesondere in Brasilien, sowie der An-/Hochlauf neuer Aufträge wirkten sich positiv auf die Umsatzerlöse aus.

Das Segment Automotive erzielte aus fortgeführten Aktivitäten einen Gewinn in Höhe von 12 Mio € nach 62 Mio € im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die gestiegenen Stahlpreise konnten bis jetzt nur teilweise an die Kunden weitergegeben werden und belasteten die Ergebnissituation im gesamten Segment.

Die Business Units Body & Chassis (North America) und Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) wurden nach einem regionalen Gliederungsprinzip mit Wirkung zum 01. Oktober 2004 neu gebildet und umfassen die Aktivitäten der vorherigen Business Units Body und Chassis. Die Vorjahreszahlen sind jeweils vergleichbar ermittelt.

Nach einem Gewinn im Vorjahr erwirtschaftete die Business Unit Body & Chassis (North America) einen Verlust. Ursächlich sind vor allem geringere Produktivität infolge weiter rückläufiger Auslastung sowie deutlich gestiegener Personalaufwand für Pensionen und Gesundheitsfürsorge in den nordamerikanischen Presswerken. Die anhaltende Schwäche bei einzelnen OEM in Nordamerika könnte im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres zu Restrukturierungsaufwendungen in einer Größenordnung von unter 100 Mio € führen.

Die Business Unit Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) erreichte mit einem kleinen Gewinn nicht das gute Vorjahresquartalsergebnis. Zur Ergebnisverschlechterung haben alle Bereiche beigetragen. Darüber hinaus belasteten Einmalaufwendungen in Höhe von 8 Mio € im Zusammenhang mit der Insolvenz des britischen Automobilproduzenten Rover das Ergebnis.

Die Business Unit Powertrain (Global) war wiederum der Hauptergebnisträger und erzielte ein deutlich positives Ergebnis, erreichte aber nicht das hohe Niveau des Vorjahresquartals. Die Einheit Alu Castings wurde im Berichtsquartal veräußert und zum 31. Januar 2005 entkonsolidiert. Der laufende Gewinn nach Steuern dieser Einheit in Höhe von 4 (i. Vj. 6) Mio € und der Verkaufsgewinn nach Steuern in Höhe von 24 Mio € sind im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten nicht mehr enthalten und werden im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen.

## Elevator: Servicegeschäft weiter gewachsen

### Elevator in Zahlen

		2. Quartal 2003/2004	<b>2. Quartal 2004/2005</b>	1. Halbjahr 2003/2004	<b>1. Halbjahr 2004/2005</b>
Auftragseingang	Mio €	918	1.071	1.857	2.073
Umsatz	Mio €	834	865	1.709	1.741
Ergebnis*	Mio €	80	70	167	167
Mitarbeiter (31.03.)		30.817	32.943	30.817	32.943

\*vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Elevator hat sich auch im 2. Quartal 2004/2005 gut behauptet. Das Marktumfeld blieb durch den deutlich gewachsenen Kosten- und Preisdruck sowie die Wechselkursentwicklung schwierig. Erste positive Impulse waren jedoch im Neuanlagengeschäft zu erkennen. Das Servicegeschäft ist durch den kontinuierlichen Ausbau des Wartungsportfolios weiter gewachsen. Ebenfalls positiv entwickelte sich das Modernisierungsgeschäft. Der Auftragseingang von Elevator stieg im 2. Quartal um 17 % auf 1.071 Mio €; der Umsatz nahm um 4 % auf 865 Mio € zu.

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe konnte durch eine Ausweitung der Verkaufs- und Serviceaktivitäten in Deutschland, aber auch in Osteuropa das Geschäftsvolumen leicht erhöhen. Demgegenüber war die Nachfrage in Großbritannien marktbedingt schwächer.

Trotz deutlich negativer Wechselkurseffekte verzeichnete die Business Unit Americas steigende Auftragseingänge und Umsätze. In den USA führte die anziehende Baukonjunktur zu zahlreichen Bestellungen im Neuanlagengeschäft. Deutliche Zuwächse bei Auftragseingang und Umsatz konnten in Lateinamerika erzielt werden.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East hat durch den im Januar 2005 kontrahierten Großauftrag für den Flughafen Dubai den Auftragseingang deutlich gesteigert. Darüber hinaus wurde auf der iberischen Halbinsel der Auftrag für einen neuen Terminal des Flughafens Barcelona gebucht. Der Umsatz erreichte nahezu das hohe Vorjahresniveau.

Die Business Unit Asia/Pacific konnte den Auftragseingang und den Umsatz steigern; dazu hat auch die erstmals konsolidierte Gesellschaft in Indien beigetragen. Positiv hat sich das hohe Wachstum in China ausgewirkt, während in Korea die Nachfrage sehr verhalten war.

Der Umsatz der Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges ist gegenüber dem Vorjahr um 7 % gestiegen. Insbesondere mit dem Großauftrag über Fahrtreppen für den Flughafen Dubai hat sich die Auftragslage deutlich verbessert.

In der Business Unit Accessibility konnte der Umsatz leicht gesteigert werden. Positiv entwickelten sich insbesondere die Aktivitäten in den USA.

Das Segment Elevator erzielte im 2. Quartal des Geschäftsjahres einen Gewinn von 70 Mio € nach 80 Mio € im Vergleichsquarter des Vorjahres. Operative Verbesserungen wurden dabei durch Sondereffekte wie die Bewertung von Derivaten, die Abwertung des US-Dollars sowie die deutlich gestiegene Belastung durch die Entwicklung der Vormaterialpreise überkompensiert. Negativ wirkte ferner auch eine Sonderbelastung im Zusammenhang mit einer gerichtlichen Auseinandersetzung in der Business Unit Americas.

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe hat das Vorjahresniveau deutlich übertroffen. Neben einer leichten Markterholung in Deutschland spiegelt sich hierin auch ein positiver Effekt aus einem Grundstücksverkauf in Frankreich wider. Hingegen hat die insbesondere konjunkturell bedingte schwache Ergebnisentwicklung in Großbritannien das Ergebnis der Business Unit belastet.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East hat das Vorjahresniveau wieder erreicht. Durch eine intensive Marktbearbeitung in Spanien, aber auch durch die Ergebnisbeiträge der stark gewachsenen Gesellschaft in Dubai konnten negative Effekte aus der Kurssicherung von in US-Dollar fakturierten Exportaufträgen kompensiert werden.

Die Business Unit Americas erwirtschaftete einen deutlich geringeren Gewinn als im Vorjahresquartal. Gerichtliche Auseinandersetzungen im Zusammenhang mit der Beendigung einer regionalen Vertriebspartnerschaft in den USA führten zu einem Sonderaufwand. Nachteilig wirkte sich ferner auch die Wechselkursentwicklung des US-Dollars aus. Darüber hinaus belasteten Vorlaufkosten für den Ausbau der Tätigkeiten in Zentralamerika das Quartalsergebnis.

Die Business Unit Asia/Pacific erreichte nicht das Gewinnniveau des Vorjahres. Während in China trotz eines deutlich steigenden Preisdrucks nur leichte Rückgänge zu verzeichnen sind, ist die Situation in Südkorea angespannt. Hier hat sich die Konjunktur signifikant verlangsamt, so dass insbesondere die für diesen Markt wichtigen Neuinstallationsaktivitäten erheblich unter Druck geraten sind. Gleichzeitig ergeben sich sowohl in China als auch in Südkorea Belastungen aus hohen Vormaterialpreisen.

Das Ergebnis der Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges lag deutlich unter dem Niveau des Vorjahres. Bei weiterhin guter operativer Leistung im Bereich Passenger Boarding Bridges war ein hoher nicht zahlungswirksamer Aufwand aus der Zeitwertbewertung von Währungskurssicherungen für den Großauftrag "Fluggastbrücken Dubai" zu verzeichnen. Das positive Ergebnis im Bereich Fahrtreppen war infolge der höheren Materialpreise leicht rückläufig.

Die Business Unit Accessibility übertraf das gute Vorjahresniveau nochmals.

## Technologies: Geschäftsvolumen kräftig ausgeweitet

### Technologies in Zahlen

		2. Quartal 2003/2004	<b>2. Quartal 2004/2005</b>	1. Halbjahr 2003/2004	<b>1. Halbjahr 2004/2005</b>
Auftragseingang	Mio €	1.325	1.898	2.793	3.560
Umsatz	Mio €	1.096	1.528	2.101	2.792
Ergebnis*	Mio €	1	27	7	72
Mitarbeiter (31.03.)		27.161	31.632	27.161	31.632

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. \* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Technologies steigerte den Auftragseingang im 2. Quartal 2004/2005 gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresquartal deutlich um 43 % auf 1,9 Mrd €. Der Umsatz expandierte um 39 % auf 1,5 Mrd €. Hauptursache für diese erfreuliche Entwicklung war die erstmalige Einbeziehung der HDW-Gruppe. Darüber hinaus hat sich vor allem die dynamische Investitionstätigkeit im Maschinen- und Anlagenbau positiv ausgewirkt.

MetalCutting konnte im 2. Quartal 2004/2005 das Auftragsniveau des Vorjahresquartals insbesondere durch Zuwächse im Systemgeschäft deutlich übertreffen. Der Umsatz lag leicht über dem Niveau des Vorjahres.

Weiterhin sehr erfreulich war die Entwicklung im Spezial- und Großanlagenbau von Plant Technology. Hier konnte das gute Auftragsniveau des Vorjahresquartals im 2. Quartal 2004/2005 nochmals gesteigert werden. Aus dem hohen Auftragsbestand wurde eine kräftige Umsatzsteigerung um 50 % erzielt.

Marine Systems einschließlich der HDW-Gruppe hat den Auftragseingang im 2. Quartal 2004/2005 gegenüber dem Vorjahresquartal mehr als verdreifacht. Nennenswerte Einbuchungen waren drei Containerschiffe und eine weitere Megayacht. Nahezu verdoppelt wurde der Umsatz gegenüber dem Vorjahr.

Die anhaltend gute Geschäftsentwicklung in wichtigen Fachzweigen des Maschinenbaus führte auch bei Mechanical Engineering gegenüber dem Vorjahresquartal zu erfreulichen Auftrags- und Umsatzzuwächsen.

Technologies erzielte aus fortgeführten Aktivitäten im 2. Quartal 2004/2005 einen Gewinn von 27 Mio € nach 1 Mio € im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

MetalCutting wies im 2. Quartal auf Grund höherer Aufwendungen im Zusammenhang mit der Markteinführung neuer Maschinen, Belastungen aus Fremdwährungseffekten und dem Abgang von Aktivitäten einen Verlust aus.

Plant Technology erzielte auf Grund höherer abgerechneter Umsätze einen zweistelligen Gewinn, der operativ deutlich über dem Niveau des Vorjahresquartals lag. Die Ergebnisverbesserung wurde trotz erheblicher Belastungen aus der Fremdwährungsbewertung erreicht.

Marine Systems erreichte einen Gewinn nach dem Verlust im 2. Quartal 2003/2004. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass das Vergleichsquartal des Vorjahres durch einmalige Aufwendungen aus der Absatzfinanzierung von zwei Kreuzfahrtschiffen belastet war. Mit Beginn des Berichtsquartals sind die HDW AG und ihre in- und ausländischen Tochtergesellschaften in den Zahlen von Marine Systems enthalten. Die Effekte aus der Zuordnung des Kaufpreises wurden noch nicht berücksichtigt.

Mechanical Engineering erzielte einen deutlich zweistelligen Gewinn und übertraf damit das hohe Niveau des Vorjahresquartals. Nahezu alle Bereiche haben zu dieser Entwicklung beigetragen. Nicht mehr enthalten sind das laufende Ergebnis und der Veräußerungsverlust der zwischenzeitlich verkauften Stahlbau-Aktivitäten; sie werden im Ergebnis der nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen. Gegenüber dem Vorjahresquartal verringerte sich der Verlust beim Transrapid durch den Wegfall von Sonderaufwendungen aus der Abrechnung des Auftrags Shanghai und durch weitere Kostensenkungsmaßnahmen.

## Services: Auslandsgeschäft expandiert

### Services in Zahlen

		2. Quartal 2003/2004	<b>2. Quartal 2004/2005</b>	1. Halbjahr 2003/2004	<b>1. Halbjahr 2004/2005</b>
Auftragseingang	Mio €	2.774	3.135	5.204	6.356
Umsatz	Mio €	2.686	3.090	5.106	6.285
Ergebnis*	Mio €	54	78	83	178
Mitarbeiter (31.03.)		34.692	33.333	34.692	33.333

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. \* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Services erzielte im 2. Quartal 2004/2005 einen Umsatz von 3,1 Mrd € und übertraf damit den vergleichbaren Vorjahreswert um 15 %.

Die umsatzstärkste Business Unit Materials Services Europe wuchs vor allem im Ausland. Das gilt besonders für Osteuropa mit Polen an der Spitze. In Westeuropa konnte vor allem das Frankreich-Geschäft ausgebaut werden. Insgesamt wirkte sich das gegenüber der Vergleichszeit höhere Preisniveau bei Walz- und Edelstahl positiv auf die Umsatzentwicklung aus.

Sehr erfreulich entwickelte sich die Business Unit Materials Services North America. Trotz des schwächeren us-Dollars ist der Umsatz stark gestiegen. Ursachen hierfür waren neben günstigen konjunkturellen Bedingungen auch verstärkte Vertriebsaktivitäten.

In der Business Unit Industrial Services nahmen die stahlwerksnahen und produktionsbegleitenden Dienstleistungen einen positiven Verlauf. Instandhaltungs- und Modernisierungsaufträge wurden hingegen auf Grund der schwachen Inlandskonjunktur weiterhin nur zögerlich vergeben. Insgesamt lag Industrial Services beim Umsatz auf Vorjahresniveau.

Die Business Unit Special Products steigerte den Umsatz im Berichtszeitraum deutlich. Zu dieser Entwicklung trugen der Handel mit Walzstahl sowie das Geschäft mit Rohstoffen gleichermaßen bei. Special Products profitierte dabei von dem nach wie vor hohen Preisniveau und der anhaltend starken Nachfrage nach Mineralien und Koks. Der Technikbereich konnte das Umsatzvolumen vor allem im Ausland ausbauen.

Das Segment Services erwirtschaftete einen Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten von 78 Mio € nach 54 Mio € im Vorjahr. Wesentliche Erfolgsfaktoren waren wiederum die starke Nachfrage nach Werk- und Rohstoffen auf hohem Erlösniveau.

Die Business Unit Materials Services Europe steigerte den Gewinn erheblich und leistete den größten Ergebnisbeitrag im Segment.

Die Business Unit Materials Services North America erzielte wieder einen guten Gewinn, erreichte aber nicht ganz das Ergebnis des Vorjahresquartals, das durch einen hohen Beteiligungsertrag begünstigt war.

Die Business Unit Industrial Services verbesserte ihr Ergebnis stark gegenüber dem Vergleichsquarter. Hierbei machte sich die erfolgreiche Restrukturierung im Ausland deutlich bemerkbar.

Die Business Unit Special Products steigerte den Gewinn umsatzbedingt ebenfalls erheblich. Special Products profitierte dabei von dem nach wie vor hohen Preisniveau und der anhaltend starken Nachfrage nach Ferrolegierungen, Mineralien und Koks.

Der Bereich **Corporate** umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der konzerninternen Dienstleistungen sowie inaktiver Gesellschaften, die einzelnen Segmenten nicht zugeordnet werden können. Nach Auflösung von Real Estate werden mit Wirkung ab dem 01. Oktober 2004 auch nicht betriebsnotwendige Immobilien zentral im Bereich Corporate geführt und verwertet. Die Darstellung der Vorjahreszahlen ist entsprechend angepasst. Der Umsatz von Corporate lag bei 28 Mio € nach 27 Mio € im Vorjahresquartal.

Die Aufwendungen im Bereich Corporate sanken gegenüber dem Vorjahresquartal um 20 Mio € von 99 Mio € auf 79 Mio €, im Wesentlichen wegen geringerer Verwaltungsaufwendungen der ThyssenKrupp AG. Aus der Bewirtschaftung der nicht betriebsnotwendigen Immobilien resultierte ein Ergebnis nahe Null.

Mit Vollzug des Verkaufs der Wohnimmobilien im Februar 2005 fiel im 2. Quartal 2004/2005 ein Veräußerungsgewinn von 810 Mio € nach Steuern an; nach Abzug der im 1. Quartal bereits angefallenen Transaktionskosten von 3 Mio € ergibt sich insgesamt ein Veräußerungsgewinn von 807 Mio €. Der im Berichtsquartal angefallene Veräußerungsgewinn und das laufende Ergebnis der Wohnimmobilien in Höhe von 5 Mio € nach Steuern sind in den Ergebnissen nicht fortgeführter Aktivitäten erfasst.

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

## AUSBLICK

Die Weltwirtschaft wird auch 2005 expandieren, allerdings mit einer geringeren Dynamik als im Vorjahr. Die Regionen mit dem höchsten Wachstum bleiben die USA sowie die Länder Asiens, insbesondere China. In Euroland und in Deutschland wird sich das Wirtschaftswachstum zunächst abschwächen. Die konjunkturellen Risiken liegen unverändert in der Entwicklung der Rohstoff- und Energiepreise sowie des Euro-Dollar-Kurses.

In den wichtigen Märkten gehen wir von folgenden Entwicklungen aus:

- Die weltweite Stahlnachfrage wird sich auch in diesem Jahr erhöhen, allerdings werden sich die Zuwachsraten abschwächen. Die größte Wachstumsdynamik geht weiterhin von China aus. Insgesamt erwarten wir für 2005 eine Welt-Rohstahlerzeugung von etwa 1,1 Mrd t, 4 % mehr als 2004. In Deutschland dürfte die Jahresproduktion mit knapp 47 Mio t weitgehend stabil bleiben. Nach einer schwächeren Absatzentwicklung im 2. Quartal 2005 wird erwartet, dass sich die Lagerbestände bei den Abnehmern normalisieren und die Bestellungen schon bald wieder anziehen. Die Stahlerzeugungskosten werden sich wegen der stark gestiegenen Rohstoffpreise weiter erhöhen, so dass eine Weitergabe an die Kunden unvermeidbar ist. Der Bedarf an rost-, säure- und hitzebeständigen Edelstahlflachprodukten bleibt hoch. Nachdem im vergangenen Jahr die weltweite Nachfrage um 5 % gewachsen ist, wird im laufenden Jahr eine weitere Zunahme um 6 % auf 13,8 Mio t erwartet. Damit ist eine zufrieden stellende Beschäftigung gesichert.
- Die Automobilproduktion wird 2005 weltweit voraussichtlich um 2 % auf mehr als 66 Mio Fahrzeuge steigen. In Nordamerika wird nur eine geringe Zunahme erwartet, in Westeuropa ein leichter Rückgang. Die deutsche Fahrzeugproduktion dürfte stabil bleiben. Das Wachstum der Welt-Automobilproduktion wird überwiegend aus China und den übrigen asiatischen Ländern kommen.
- Im deutschen Maschinenbau wird sich 2005 der Produktionsanstieg auf 2 % verlangsamen. Ein deutlich höheres Wachstum wird für die USA, Japan und insbesondere China erwartet. Stärker als der Branchendurchschnitt bleibt die Nachfrage für Werkzeugmaschinen.
- Für die deutsche Bauwirtschaft ist keine nachhaltige Besserung in Sicht. Für 2005 ist allenfalls eine Verlangsamung des Produktionsrückgangs zu erwarten. Dagegen wird insbesondere in den Ländern Mittel- und Osteuropas sowie in Asien die Baunachfrage weiter zunehmen.

Sollten sich diese Konjunkturprognosen bestätigen, gehen wir von einer insgesamt weiterhin erfreulichen Geschäftsentwicklung aus. Beim Umsatz planen wir für 2004/2005 eine Größenordnung von gut 41 Mrd €. Darin sind Portfolio-Veränderungen nicht berücksichtigt. Beim Ergebnis vor Steuern, ohne Berücksichtigung von Effekten aus wesentlichen Unternehmensveräußerungen und Restrukturierungsmaßnahmen, streben wir an, das sehr gute Niveau von 2003/2004 (1.454 Mio €) zu übertreffen.

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €

	Anhang-Nr.	2. Quartal 2003/2004*	<b>2. Quartal 2004/2005</b>	1. Halbjahr 2003/2004*	<b>1. Halbjahr 2004/2005</b>
Umsatzerlöse	<b>14</b>	9.395	10.480	17.722	20.452
Umsatzkosten		- 7.717	- 8.696	- 14.570	- 16.861
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>1.678</b>	<b>1.784</b>	<b>3.152</b>	<b>3.591</b>
Vertriebskosten		- 664	- 676	- 1.289	- 1.352
Allgemeine Verwaltungskosten		- 586	- 596	- 1.160	- 1.191
Sonstige betriebliche Erträge		98	56	168	115
Sonstige betriebliche Aufwendungen		- 129	- 90	- 243	- 172
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften		1	0	1	2
<b>Betriebliches Ergebnis</b>		<b>398</b>	<b>478</b>	<b>629</b>	<b>1.013</b>
Finanzergebnis		- 48	- 33	- 108	- 100
<b>Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter</b>	<b>14</b>	<b>350</b>	<b>445</b>	<b>521</b>	<b>913</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		- 119	- 174	- 182	- 356
Anteile anderer Gesellschafter am (Gewinn)/Verlust		- 11	- 11	- 22	- 32
<b>Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten</b>		<b>220</b>	<b>260</b>	<b>317</b>	<b>525</b>
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	<b>4</b>	125	785	128	795
<b>Konzernüberschuss</b>		<b>345</b>	<b>1.045</b>	<b>445</b>	<b>1.320</b>
<b>Ergebnis je Aktie</b>	<b>15</b>				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		0,44	0,52	0,64	1,05
<b>Konzernüberschuss</b>		<b>0,69</b>	<b>2,10</b>	<b>0,89</b>	<b>2,65</b>

\* angepasst durch den Ausweis nicht fortgeführter Aktivitäten und die Umstellung der Vorratsbewertung

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

**KONZERN-BILANZ****Aktiva** Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2004	31.03.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände	8	3.554	4.610
Sachanlagen		10.574	9.425
Finanzanlagen		1.020	984
<b>Anlagevermögen</b>		<b>15.148</b>	<b>15.019</b>
Vorräte		6.274	7.550
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		5.764	6.075
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände		976	1.256
Wertpapiere		42	78
Flüssige Mittel		1.350	3.013
<b>Umlaufvermögen</b>		<b>14.406</b>	<b>17.972</b>
<b>Latente Steuern</b>		<b>1.148</b>	<b>515</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<b>220</b>	<b>259</b>
<b>Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände</b>		<b>219</b>	<b>449</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>31.141</b>	<b>34.214</b>

**Passiva** Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2004	31.03.2005
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		3.478	4.545
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		- 765	- 824
Eigene Anteile		- 387	- 387
<b>Eigenkapital</b>		<b>8.327</b>	<b>9.335</b>
<b>Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter</b>		<b>410</b>	<b>461</b>
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		7.189	7.031
Übrige Rückstellungen	10	2.859	3.184
<b>Rückstellungen</b>		<b>10.048</b>	<b>10.215</b>
Finanzverbindlichkeiten		4.232	4.752
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3.644	3.546
Übrige Verbindlichkeiten		3.129	4.571
<b>Verbindlichkeiten</b>		<b>11.005</b>	<b>12.849</b>
<b>Latente Steuern</b>		<b>977</b>	<b>780</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<b>185</b>	<b>234</b>
<b>Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen</b>		<b>191</b>	<b>340</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>31.141</b>	<b>34.214</b>

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

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Mio €

	1. Halbjahr 2003/2004*	1. Halbjahr 2004/2005
Konzernüberschuss	445	1.320
Anpassungen des Konzernüberschusses für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Latente Steueraufwendungen/Steuererträge	112	243
Gewinn/(Verlust) aus Anteilen anderer Gesellschafter	22	32
Abschreibungen Anlagevermögen	737	744
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	0	- 10
Ergebnis aus Anlagenabgang	3	- 33
Ergebnis aus dem Verkauf nicht fortgeführter Aktivitäten	- 127	- 838
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	- 334	- 1.179
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 419	- 258
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 195	- 92
- Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	- 66	- 185
- Übrige Rückstellungen	- 69	- 18
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	305	- 157
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	28	228
<b>Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>442</b>	<b>- 203</b>
Investitionen Finanzanlagen	- 225	- 258
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	2	342
Investitionen Sachanlagen	- 638	- 631
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 23	- 33
Desinvestitionen Finanzanlagen	443	2.132
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 19	- 4
Desinvestitionen Sachanlagen	125	70
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	10	0
<b>Cash-Flow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>- 325</b>	<b>1.618</b>
Zunahme Anleihen	745	749
Abnahme Verbindlichkeiten Kreditinstitute	- 640	- 165
(Abnahme)/Zunahme Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	162	- 9
Zunahme/(Abnahme) Akzeptverbindlichkeiten	6	- 18
Abnahme/(Zunahme) Wertpapiere des Umlaufvermögens	3	- 33
(Auszahlungen für den Erwerb)/Einzahlungen aus der Ausgabe eigener Aktien	12	0
Dividende der ThyssenKrupp AG aus dem Vorjahr	- 249	- 299
Sonstige Finanzierungsvorgänge	38	- 2
<b>Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>77</b>	<b>223</b>
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	- 10	- 9
<b>Zunahme der Flüssigen Mittel</b>	<b>184</b>	<b>1.629</b>
Flüssige Mittel am Beginn der Berichtsperiode	693	1.395
<b>Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>877</b>	<b>3.024</b>
(davon Flüssige Mittel der Discontinued Operations)	-	(11)

\* angepasst durch die Umstellung der Vorratsbewertung

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		
<b>Stand am 30.09.2003, angepasst*</b>	<b>497.546.991</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>2.830</b>	<b>- 197</b>	<b>1</b>	<b>- 525</b>	<b>- 33</b>	<b>- 406</b>	<b>7.671</b>
Konzernüberschuss, angepasst*				445						445
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					- 64	0	5	4		- 55
<b>Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Compre- hensive Income, gesamt)</b>										<b>390</b>
Dividendenzahlung				- 249						- 249
Ausgabe eigener Anteile	791.278			- 7					19	12
<b>Stand am 31.03.2004, angepasst*</b>	<b>498.338.269</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>3.019</b>	<b>- 261</b>	<b>1</b>	<b>- 520</b>	<b>- 29</b>	<b>- 387</b>	<b>7.824</b>
<b>Stand am 30.09.2004</b>	<b>498.338.299</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>3.478</b>	<b>- 275</b>	<b>1</b>	<b>- 473</b>	<b>- 18</b>	<b>- 387</b>	<b>8.327</b>
Konzernüberschuss				1.320						1.320
Erfolgsneutrale Eigenkapital- veränderungen (Other Comprehensive Income)					- 42	0	1	- 18		- 59
<b>Gesamte Eigenkapital- veränderungen (Compre- hensive Income, gesamt)</b>										<b>1.261</b>
Dividendenzahlung				- 299						- 299
SAB 51 Gewinn				46						46
<b>Stand am 31.03.2005</b>	<b>498.338.299</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>4.545</b>	<b>- 317</b>	<b>1</b>	<b>- 472</b>	<b>- 36</b>	<b>- 387</b>	<b>9.335</b>

\* angepasst durch die Umstellung der Vorratsbewertung

Siehe auch die begleitenden Erläuterungen im Anhang zum 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 31. März 2005 endenden Berichtsperiode 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 2003/2004 veröffentlicht.

Die Vergleichszahlen wurden an den Ausweis der Berichtsperiode angepasst.

Im November 2004 erzielte die Emerging Issues Task Force (EITF) Übereinstimmung bezüglich EITF No. 03-13 „Applying the Conditions in Paragraph 42 of FASB Statement No. 144, Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets, in Determining Whether to Report Discontinued Operations“. EITF 03-13 beschäftigt sich mit der Beurteilung, ob die Geschäftstätigkeit und die Cash-Flows einer veräußerten Komponente von den übrigen fortgeführten Aktivitäten getrennt wurden oder trennbar sind und ob die veräußernde Einheit nach dem Verkauf ein wesentliches weiteres Engagement in der Komponente behalten wird. Der Konsens ist auf alle Komponenten anzuwenden, die in nach dem 15. Dezember 2004 beginnenden Perioden entweder veräußert werden oder als Einheit mit Veräußerungsabsicht zu klassifizieren sind.

Im Dezember 2004 hat das FASB das Statement FAS 123 (revidiert 2004) „Share-Based Payment, an Amendment of FASB No. 123“ herausgegeben. Das revidierte Statement ist in nach dem 15. Dezember 2005 (revidiert von der SEC) beginnenden Perioden anzuwenden. Es verlangt, dass alle aktienbasierten Vergütungen an die Belegschaft und das Management in der Gewinn-

und Verlustrechnung auf Grundlage einer Marktbewertung berücksichtigt werden. Aktuell bilanziert der Konzern seine aktienorientierten Vergütungen auf Basis des inneren Wertes gemäß der Accounting Principles Board Opinion No. 25, „Accounting for Stock Issues to Employees“. Der Konzern erwartet nicht, dass die Anwendung des revidierten Statements eine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im November 2004 hat das FASB das Statement FAS 151 „Inventory Costs, and Amendment of ARB No. 43“ herausgegeben. Diese Ergänzung stellt klar, dass ungewöhnliche Beträge für Leerkosten, Frachten, Transport und Fertigungsausschuss nicht innerhalb der Vorräte zu aktivieren, sondern als Aufwendungen der Periode zu erfassen sind. Weiterhin wird festgelegt, dass die Berücksichtigung der fixen Fertigungsgemeinkosten im Rahmen der Vorratsbewertung auf Basis einer normalen Kapazitätsauslastung zu erfolgen hat. Das Statement ist auf alle Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Vorratsvermögen anzuwenden, die in Geschäftsjahren entstanden sind, die nach dem 15. Juni 2005 beginnen. Der Konzern geht nicht davon aus, dass die Anwendung des Statements einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im Dezember 2004 hat das FASB das Statement FAS 153 „Exchanges of Nonmonetary Assets“ herausgegeben, welches eine Ergänzung der APB Opinion No. 29 darstellt und in nach dem 15. Juni 2005 beginnenden Perioden anzuwenden ist. Die ursprüngliche Vorschrift beinhaltete bestimmte Ausnahmen von dem Grundsatz, dass der Tausch von Sachgütern zu Marktwerten zu erfolgen hat. Der neue Standard eliminiert die Ausnahme für den Tausch von ähnlichen, ertragsbringenden Aktiva und ersetzt diese durch eine generelle Ausnahme für den Tausch von Sachgütern, die keine wirtschaftliche Substanz haben. Keine wirtschaftliche Substanz hat der Tausch von Sachgütern immer dann, wenn infolge des Tauschs keine wesentliche Veränderung der Cash-Flows erwartet wird. Der Konzern geht davon aus, dass die Anwendung des Standards keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im März 2005 hat das FASB die Interpretation No. 47 „Accounting for Conditional Assets Retirement Obligations“ (FIN 47) herausgegeben. Nach FIN 47 sind bedingte Entfernungsverpflichtungen dann zu bilanzieren, wenn die Höhe der Verpflichtung vernünftig abschätzbar ist. Die Interpretation stellt klar, dass bedingte Entfernungsverpflichtungen rechtliche Verpflichtungen für eine Entfernungsleistung darstellen, deren Höhe und/oder Art der Erfüllung noch von dem Eintritt oder Nichteintritt eines zukünftigen Ereignisses abhängt, welcher nicht unbedingt von der Gesellschaft beeinflusst werden kann. Die Interpretation

ist auf alle Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2005 enden, anzuwenden. Der Konzern geht davon aus, dass die Anwendung der Interpretation keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

## 2 Emissionshandelsgesetz

Seit dem 01. Januar 2005 unterliegt ThyssenKrupp dem europaweit geltenden Emissionshandelsgesetz. Der Konzern hat von der Emissionshandelsstelle (DEHSt) Zuteilungsbescheide für insgesamt 56,0 Mio Tonnen CO<sub>2</sub>-Emissionen (ein Drittel davon entfällt auf 2005) für den Zeitraum 2005-2007 erhalten. Die Bescheide entfallen im Wesentlichen auf das Segment Steel. Die Rechte werden unter den immateriellen Vermögensgegenständen ausgewiesen und zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Übersteigen die tatsächlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen die zugeteilten Rechte pro Jahr, ist aufwandswirksam eine Rückstellung für den Nachkauf der Rechte zu bilden. Da zum 31. März 2005 eine geringe Unterdeckung an zugeteilten Emissionsrechten vorlag, wurde eine Rückstellung in Höhe von 81.000 € gebildet.

## 3 Wesentliche Erwerbe

Am 05. Januar 2005 ist die Bildung des Werftenverbundes durch die Zusammenführung von ThyssenKrupp Werften und Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW) vollzogen worden. Die neue Unternehmensgruppe steht unter der Führung der ThyssenKrupp Marine Systems AG mit Sitz in Hamburg und hat ein Umsatzvolumen von rund 2,2 Mrd €. Gemäß Vertrag hat der Veräußerer

(One Equity Partners) für 100 % der Anteile an der HDW AG 25 % der Anteile an der ThyssenKrupp Marine Systems und 220 Mio € in bar erhalten, wobei dieser Betrag aus Barmitteln der neuen Wertengruppe finanziert wurde. ThyssenKrupp hält 75 % der Anteile an ThyssenKrupp Marine Systems und übernimmt die volle industrielle Führung. Der Kaufvertrag enthält eine Call-Option für ThyssenKrupp und eine Put-Option für den Minderheitsgesellschafter auf die 25 % der Anteile an der ThyssenKrupp Marine Systems, wobei beide Optionen im Zeitraum zwischen dem 01. Januar 2007 und dem 31. Dezember 2008 ausgeübt werden können. Der Ausübungspreis ist von zukünftigen Ereignissen abhängig und unterscheidet sich für die beiden Optionsinhaber. Grund für den Zusammenschluss mit HDW ist, das marineteknische Know-how in Deutschland zu halten und weiter zu entwickeln und die Position Deutschlands als Schiffsbaustandort zu sichern. Die Kompetenzzentren in den Kerngeschäften u-Boote und Marineschiffe werden gestärkt und ausgebaut und zugleich wirkt die Akquisition als Katalysator für einen steigenden Marktanteil im Bereich der Megayachten. Der Einbezug in den Konzernabschluss erfolgt seit dem 01. Januar 2005.

Die endgültige Kaufpreisaufteilung der ab 01. Januar 2005 erfolgten Konsolidierung von HDW wird derzeit noch ermittelt. Der vorläufige Unterschiedsbetrag, der aus der Differenz zwischen dem Kaufpreis und den Buchwerten der erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden resultiert, beträgt 1.105 Mio € und wird vorläufig als Firmenwert behandelt.

Die nachfolgenden ungeprüften Pro-forma-Angaben stellen das Konzernergebnis so dar, als ob der Erwerb von HDW bereits zum 01. Oktober 2004 bzw. 01. Oktober 2003 stattgefunden hätte:

Mio €

	2. Quartal 2003/2004	<b>2. Quartal 2004/2005*</b>	1. Halbjahr 2003/2004	<b>1. Halbjahr 2004/2005</b>
Umsatzerlöse	9.660	10.480	18.323	20.704
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	369	445	548	858
Konzernüberschuss	342	1.045	445	1.280
Ergebnis je Aktie (in €):				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	0,44	0,52	0,64	0,97
Konzernüberschuss	0,69	2,10	0,89	2,57

\* Ist-Werte

Die ungeprüften Pro-forma-Angaben dienen nur zu Vergleichszwecken und stellen nicht zwangsläufig die Ergebnisse dar, die sich ergeben hätten, wenn die Transaktion tatsächlich zum 01. Oktober 2004 bzw. 01. Oktober 2003 erfolgt wäre, noch sind die Angaben ein Indikator für die künftigen Ergebnisse. Darüber hinaus wurden wesentliche Einmalaufwendungen von ca. 21 Mio €,

die aus der Bildung einer Restrukturierungsrückstellung bei HDW vor dem Erwerb resultieren, eliminiert. Die ungeprüften Pro-forma-Angaben beinhalten lediglich die zuvor beschriebenen Anpassungen; die vom Management aus der Akquisition erwarteten Kosteneinsparungen oder anderen Vorteile sind hingegen nicht berücksichtigt.

#### 4 Nicht fortgeführte Aktivitäten

Im Rahmen des Programms zur Portfoliooptimierung hat der Konzern im März 2005 den Verkauf der Edelstahl Witten-Krefeld GmbH (EWK) und von ThyssenKrupp Stahlbau eingeleitet und zwischenzeitlich vollzogen. Gemäß SFAS 144 sind diese Transaktionen als nicht fortgeführte Aktivitäten (Discontinued Operations) zu klassifizieren. Dies hat zur Folge, dass das laufende Ergebnis der nicht fortgeführten Aktivitäten separat in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Zeile „Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)“ auszuweisen ist. Die Darstellung der Vergleichsperiode wurde entsprechend angepasst. Da die Verkäufe zum 31. März 2005 noch nicht abgeschlossen sind, werden die Vermögensgegenstände und Schulden in der aktuellen Berichtsperiode separat in der Bilanz in den Zeilen „Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände“ bzw. „Schulden in

Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ ausgewiesen.

EWK aus dem Segment Steel ist ein weltweit tätiger Langprodukt-Produzent hochwertiger Stahlsorten in den Bereichen Edelbaustähle, Werkzeugstähle und rostfreie Stähle mit Werken an den Standorten Krefeld und Witten. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf werden im 2. Quartal 2004/2005 im Veräußerungsergebnis Aufwendungen aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten von 44 Mio € sowie Aufwendungen aus bis zum Quartalsende bereits angefallenen Transaktionskosten von 8 Mio € ausgewiesen. Die nachfolgenden beiden Tabellen zeigen die Ergebnisse der nicht fortgeführten Aktivität sowie die wesentlichen Vermögensgegenstände und Schulden zum 31. März 2005:

Mio €

	2. Quartal 2003/2004*	2. Quartal 2004/2005*	1. Halbjahr 2003/2004*	1. Halbjahr 2004/2005*
Umsatzerlöse	127	178	234	329
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 124	- 164	- 234	- 307
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	3	14	0	22
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 1	- 5	0	- 8
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	2	9	0	14
Verlust aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (vor Steuern)	0	- 52	0	- 52
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	5	0	5
<i>Verlust aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	- 47	0	- 47
<b>Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)</b>	<b>2</b>	<b>- 38</b>	<b>0</b>	<b>- 33</b>

\* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Mio €

	31.03.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände	3
Sachanlagen	80
Vorräte	215
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	92
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	25
Flüssige Mittel	4
Latente Steuern	2
Rechnungsabgrenzungsposten	2
<b>Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände</b>	<b>423</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	76
Übrige Rückstellungen	37
Finanzverbindlichkeiten	97
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	39
Übrige Verbindlichkeiten	50
Latente Steuern	15
<b>Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen</b>	<b>314</b>

ThyssenKrupp Stahlbau aus dem Segment Technologies betreibt die Herstellung und den Verkauf von Stahlbauerzeugnissen jeder Art, einschließlich Gebäuden, Industrieanlagen und Verkehrsanlagen. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf werden im 2. Quartal 2004/2005 im Veräußerungsergebnis Aufwendungen aus der außerplanmäßigen Abschreibung der

relevanten Buchwerte auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten von 15 Mio € ausgewiesen. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Ergebnisse der nicht fortgeführten Aktivität sowie die wesentlichen Vermögensgegenstände und Schulden zum 31. März 2005:

Mio €

	2. Quartal 2003/2004*	2. Quartal 2004/2005*	1. Halbjahr 2003/2004*	1. Halbjahr 2004/2005*
Umsatzerlöse	14	11	24	19
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 15	- 14	- 25	- 25
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	- 1	- 3	- 1	- 6
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	- 1	0	- 1
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	- 1	- 4	- 1	- 7
Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (vor Steuern)	0	- 15	0	- 15
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	0
<i>Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	- 15	0	- 15
<b>Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)</b>	- 1	- 19	- 1	- 22

\* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Mio €

	31.03.2005
Vorräte	7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12
Flüssige Mittel	7
<b>Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände</b>	<b>26</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	3
Übrige Rückstellungen	6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11
Übrige Verbindlichkeiten	2
Latente Steuern	4
<b>Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen</b>	<b>26</b>

Am 10. Februar 2005 wurde der im Dezember 2004 eingeleitete Verkauf des Wohnimmobilien-Bereichs von ThyssenKrupp vollzogen; die Entkonsolidierung erfolgte rückwirkend zum 31. Januar 2005. Der Verkaufspreis betrug 1.940 Mio €, woraus

insgesamt ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 873 (nach Steuern 807) Mio € resultierte. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Mio €

	2. Quartal 2003/2004*	2. Quartal 2004/2005*	1. Halbjahr 2003/2004*	1. Halbjahr 2004/2005*
Umsatzerlöse	80	15	124	56
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 61	- 8	- 86	- 31
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	19	7	38	25
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 7	- 2	- 15	- 10
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	12	5	23	15
Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (vor Steuern)	0	876	0	873
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	- 66	0	- 66
<i>Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	810	0	807
<b>Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)</b>	<b>12</b>	<b>815</b>	<b>23</b>	<b>822</b>

\* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Am 04. Februar 2005 wurde der im Dezember 2004 eingeleitete Verkauf des Bereichs Alu Castings von ThyssenKrupp vollzogen; die Entkonsolidierung erfolgte rückwirkend zum 31. Januar 2005. Der Verkaufspreis betrug 112 Mio €, woraus ein Gewinn vor

Steuern in Höhe von 32 (nach Steuern 24) Mio € resultierte. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Mio €

	2. Quartal 2003/2004*	<b>2. Quartal 2004/2005*</b>	1. Halbjahr 2003/2004*	<b>1. Halbjahr 2004/2005*</b>
Umsatzerlöse	74	25	145	94
Sonstige Erträge / Aufwendungen (einschließlich Umsatzkosten)	- 64	- 19	- 129	- 80
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	10	6	16	14
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 4	- 2	- 6	- 5
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	6	4	10	9
Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (vor Steuern)	0	32	0	32
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	- 8	0	- 8
<i>Ergebnis aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	24	0	24
<b>Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)</b>	<b>6</b>	<b>28</b>	<b>10</b>	<b>33</b>

\* Die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar.

Darüber hinaus sind 1 Mio € im 2. Quartal 2004/2005 bzw. 5 Mio € im 1. Halbjahr 2004/2005 aus nachlaufenden Aufwendungen aus Unternehmensverkäufen in 2003/2004 entstanden.

Die nachfolgenden Anhangangaben zum Konzern-Zwischenabschluss sind einschließlich dem vorgenannten „Ergebnis aus

fortgeführten Aktivitäten“ sowie der „Zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenstände“ bzw. „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ dargestellt.

## 5 Anpassung der Vorjahresvergleichsperiode unter Berücksichtigung der Umstellung der Vorratsbewertung

Auf Grund der Tatsache, dass der Konzern die Bewertungsmethode für gleichartige Vorräte erst im 4. Quartal 2003/2004 von der Lifo-Methode auf die Durchschnittskostenmethode umgestellt hat, sind die bereits veröffentlichten Vergleichs quartale für 2003/2004 so anzupassen, als wäre die Bewertungsänderung bereits zum 01. Oktober 2003 vorgenommen worden. Im 2. Quartal 2003/2004 und im 1. Halbjahr 2003/2004 ergibt sich aus der Bewertungsänderung folgender Effekt:

	2. Quartal 2003/2004	1. Halbjahr 2003/2004
<b>Gesamtbetrag in Mio €:</b>		
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	277	366
Anpassung aus der Umstellung der Vorratsbewertung (nach Steuern)	68	79
<b>Angepasster Konzernüberschuss</b>	<b>345</b>	<b>445</b>
<b>Ergebnis je Aktie in €:</b>		
Ursprünglich veröffentlichter Konzernüberschuss	0,56	0,74
Anpassung aus der Umstellung der Vorratsbewertung (nach Steuern)	0,13	0,15
<b>Angepasster Konzernüberschuss</b>	<b>0,69</b>	<b>0,89</b>

## 6 Ergebniseffekte aus Management Incentiveplänen

Im 2. Quartal 2004/2005 sind die im Rahmen der 4. Tranche des Long Term Management Incentiveplans gewährten Wertzuwachsrechte mit einer Zahlung von 1,4 Mio € abgerechnet worden, da zum Ende des Performance-Zeitraums die Performance-

Hürden erreicht worden sind. Da darüber hinaus per 31. März 2005 für die fünfte Tranche des Long Term Management Incentiveplans die Performance-Hürden als Voraussetzung für eine Vergütung der Wertzuwachsrechte erfüllt worden sind, enthält das Ergebnis des 2. Quartals 2004/2005 insgesamt Aufwendungen

für den Incentiveplan in Höhe von 2,8 (2. Quartal 2003/2004: 2,7) Mio €.

Im Januar 2005 gewährte ThyssenKrupp für die 3. Tranche des Mid Term Incentiveplans 75.098 Wertrechte.

Das Ergebnis des 2. Quartals 2004/2005 enthält Aufwendungen in Höhe von 0,6 Mio € für sämtliche Tranchen des Mid Term Incentiveplans (2. Quartal 2003/2004: 0,4 Mio €).

## 7 Aufwendungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

Mio €

	2. Quartal 2003/2004		2. Quartal 2004/2005		1. Halbjahr 2003/2004		1. Halbjahr 2004/2005	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rück-stellungs-finanzierte Pensionspläne						
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	9	15	9	13	19	30	18	26
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	26	76	30	77	53	151	60	154
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	- 31	0	- 32	0	- 63	0	- 64	0
Amortisation des Übergangsfehlbetrags	- 1	9	0	1	- 1	18	0	2
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	2	0	2	1	4	0	4	2
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	5	1	6	1	9	2	12	2
Aufwand aus Planschließungen und Plananpassungen	1	0	0	0	1	0	0	14
<b>Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen</b>	<b>11</b>	<b>101</b>	<b>15</b>	<b>93</b>	<b>22</b>	<b>201</b>	<b>30</b>	<b>200</b>

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

Mio €

	2. Quartal 2003/2004 US/kanadische Pläne	2. Quartal 2004/2005 US/kanadische Pläne	1. Halbjahr 2003/2004 US/kanadische Pläne	1. Halbjahr 2004/2005 US/kanadische Pläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	5	4	10	8
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	13	14	28	28
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	- 1	- 2	- 2	- 4
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	7	7	16	14
<b>Netto-Aufwand der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>52</b>	<b>46</b>

## 8 Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Konzerns verteilen sich auf folgende Hauptgruppen:

Mio €

	Bruttowerte		Aufgelaufene Abschreibungen		Nettowerte	
	30.09.2004	31.03.2005	30.09.2004	31.03.2005	30.09.2004	31.03.2005
Kundenstamm und Kundenbeziehungen	23	18	19	16	4	2
Wettbewerbsverbote	2	2	2	2	0	0
Lizenzen und Konzessionen	125	130	64	68	61	62
Patente, Urheberrechte und Ähnliches	10	10	5	5	5	5
Dienstleistungsverträge	203	204	63	68	140	136
Sonstige vertragliche Positionen	9	10	9	10	0	0
Erworbene Software und Website	325	343	234	254	91	89
Eigenentwickelte Software und Website	85	88	48	57	37	31
<b>Immaterielle Vermögensgegenstände, die planmäßig abgeschrieben werden</b>	<b>782</b>	<b>805</b>	<b>444</b>	<b>480</b>	<b>338</b>	<b>325</b>

Darüber hinaus besteht ein nicht abnutzbarer Firmenname mit einem Nettowert in Höhe von 9 (30.09.2004: 9) Mio €.

Die Abschreibungen für immaterielle Vermögensgegenstände belaufen sich im 2. Quartal 2004/2005 auf 23 Mio €. Für die

nächsten fünf Geschäftsjahre werden hierfür Abschreibungen in Höhe von jährlich ca. 85 Mio € geschätzt.

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

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Services	Corporate	Gesamt*
<b>Stand am 30.09.2004</b>	<b>821</b>	<b>375</b>	<b>1.157</b>	<b>425</b>	<b>346</b>	<b>15</b>	<b>3.139</b>
Währungsunterschiede	-8	-3	-27	-4	-5	0	-47
Veränderung Konsolidierungskreis	10	-4	11	1.105**	2	0	1.124
Außerplanmäßige Abschreibungen	-5	0	0	-2	0	0	-7
<b>Stand am 31.03.2005</b>	<b>818</b>	<b>368</b>	<b>1.141</b>	<b>1.524</b>	<b>343</b>	<b>15</b>	<b>4.209</b>

\* ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen

\*\* Unterschiedsbetrag aus der HDW-Konsolidierung, der vorläufig als Firmenwert ausgewiesen wird

Ferner werden in der Bilanzposition „Immaterielle Vermögensgegenstände“ geleistete Anzahlungen sowie immaterielle Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit Pensionen von insgesamt 70 (30.09.2004: 72) Mio € ausgewiesen.

## 9 Eigenkapital

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Januar 2005 ist ThyssenKrupp bis zum 20. Juli 2006 ermächtigt, für bestimmte vordefinierte Zwecke eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben.

## 10 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 €

	<b>Gesamt</b>
<b>Stand am 30.09.2004</b>	<b>215</b>
Zugänge	2
Aufzinsung	1
Inanspruchnahmen	- 3
Auflösungen	- 4
<b>Stand am 31.03.2005</b>	<b>211</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 30.09.2004</b>	<b>284</b>
Währungsunterschiede	- 5
Veränderung Konsolidierungskreis	20
Inanspruchnahmen	- 29
Zunahme von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in den ersten 6 Monaten 2004/2005 gewährt wurden	41
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen, die in früheren Jahren gewährt wurden	- 16
<b>Stand am 31.03.2005</b>	<b>295</b>

## 11 Anleihebegebung

Am 18. März 2005 wurde von der ThyssenKrupp AG eine 4,375%ige Anleihe mit einem Volumen von 750 Mio € begeben. Die Anleihe hat eine Laufzeit von 10 Jahren. Mit der Anleihebegebung wurde das attraktive Marktumfeld für langfristige Finanzierungen genutzt und das Fälligkeitsprofil der Finanzverbindlichkeiten verbessert.

## 12 Sonstige Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

### 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 €

	<b>Maximales Haftungsvolumen 31.03.2005</b>	<b>Rückstellung 31.03.2005</b>
Anzahlungsgarantien	3	0
Gewährleistungs- und Vertragserfüllungsgarantien	91	0
Kreditaufträge	28	0
Restwertgarantien	58	1
Sonstige Haftungserklärungen	468	1
<b>Insgesamt</b>	<b>648</b>	<b>2</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 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 hatte bisher Anlagen zur Produktion von Koks und zum Umschlag von Kohle von vier Gesellschaften, die „Variable Interest Entities“ im Sinne der FASB Interpretation No. 46 (revidiert 31. Dezember 2003), „Consolidation of Variable Interest Entities“ sind, gemietet. Eine dieser Gesellschaften hat das Eigentum an der Anlage auf eine andere externe Gesellschaft übertragen, die keine „Variable Interest Entity“ im Sinne der FASB Interpretation No. 46 (revidiert 31. Dezember 2003) ist. 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 Eigentümergesellschaft, die ebenfalls „Variable Interest Entities“ im Sinne der Interpretation ist, zu dem Ergebnis, dass der Konzern nicht Hauptbegünstigter dieser Gesellschaft ist. Die Gesellschaft ist 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. 70 Mio € betragen. Das maximale Verlustrisiko des Konzerns aus beiden Anlagen beläuft sich auf 66 Mio € und resultiert aus den Restwertgarantien für die Anlagen zum jeweiligen Ende des Miet- bzw. Abnahmevertrages.

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen und andere Risiken

Im Segment Steel wurde der langfristige Energieabnahmevertrag der ThyssenKrupp Stahl AG durch einen Mietvertrag („operating lease“) über ein Kraftwerk mit einer Laufzeit bis Ende September 2011 ersetzt.

### 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 Verlauf des Geschäftsjahres als unbegründet erwiesen oder sind verjährt. Eine Reihe von gerichtlichen und behördlichen Verfahren ist noch anhängig.

Bei den Unternehmen der ab 01. Januar 2005 konsolidierten HDW-Gruppe bestehen Rechtsstreitigkeiten aus der Abwicklung von Aufträgen im geschäftsüblichen Umfang sowie Rechtsstreitigkeiten mit einem Alteigentümer. Wegen der erheblichen Unsicherheiten in der Beurteilung dieser Risiken ist eine begründete Abschätzung der Risikohöhe zu diesem Zeitpunkt noch nicht möglich. Darüber hinaus sind bei den sonstigen Verpflichtungen einschließlich schwebender Rechtsstreitigkeiten keine wesentlichen Veränderungen seit dem vorangegangenen Geschäftsjahresende eingetreten.

## 13 Derivative Finanzinstrumente

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

Mio €

	Buchwert 30.09.2004	Marktwert 30.09.2004	Buchwert 31.03.2005	Marktwert 31.03.2005
<b>Derivative Finanzinstrumente</b>				
<b>Aktiva</b>				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	125	125	149	149
Warenderivate	44	44	30	30
<b>Passiva</b>				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	87	87	174	174
Zinsderivate	30	30	42	42
Warenderivate	21	21	16	16
<b>Insgesamt</b>	<b>307</b>	<b>307</b>	<b>411</b>	<b>411</b>

## 14 Segmentberichterstattung

Im Zusammenhang mit der Abgabe der Wohnimmobilien wurden die Aktivitäten von Real Estate zum 01. Oktober 2004 dem Bereich Corporate zugeordnet. Ferner wurde zum 01. Oktober 2004 die Segmentzuordnung einiger Konzerngesellschaften geändert. Die Werte der Vorjahresperiode sind entsprechend angepasst.

Segmentinformationen für das 2. Quartal 2003/2004 und das 2. Quartal 2004/2005 sowie für das 1. Halbjahr 2003/2004 und das 1. Halbjahr 2004/2005:

Mio €

	Steel	Automotive	Elevator	Technologies	Services	Corporate	Konsolidierung	Konzern
<b>2. Quartal 2003/2004</b>								
Außenumsätze	3.107	1.967	831	1.107	2.575	103	0	<b>9.690</b>
konzerninterne Umsätze	455	11	3	4	111	5	- 589	<b>0</b>
Umsatzerlöse gesamt	3.562	1.978	834	1.111	2.686	108	- 589	<b>9.690</b>
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	3.396	1.904	834	1.096	2.686	27	- 548	<b>9.395</b>
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	253	62	80	1	54	- 99	- 1	<b>350</b>
<b>2. Quartal 2004/2005</b>								
Außenumsätze	3.398	1.943	864	1.534	2.931	39	0	<b>10.709</b>
konzerninterne Umsätze	461	7	1	5	159	4	- 637	<b>0</b>
Umsatzerlöse gesamt	3.859	1.950	865	1.539	3.090	43	- 637	<b>10.709</b>
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	3.654	1.925	865	1.528	3.090	28	- 610	<b>10.480</b>
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	344	12	70	27	78	- 79	- 7	<b>445</b>
<b>1. Halbjahr 2003/2004</b>								
Außenumsätze	5.680	3.692	1.705	2.119	4.879	174	0	<b>18.249</b>
konzerninterne Umsätze	799	23	4	7	227	10	- 1.070	<b>0</b>
Umsatzerlöse gesamt	6.479	3.715	1.709	2.126	5.106	184	- 1.070	<b>18.249</b>
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	6.204	3.570	1.709	2.101	5.106	59	- 1.027	<b>17.722</b>
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	369	91	167	7	83	- 190	- 6	<b>521</b>
<b>1. Halbjahr 2004/2005</b>								
Außenumsätze	6.567	3.799	1.739	2.803	5.937	105	0	<b>20.950</b>
konzerninterne Umsätze	914	18	2	8	348	8	- 1.298	<b>0</b>
Umsatzerlöse gesamt	7.481	3.817	1.741	2.811	6.285	113	- 1.298	<b>20.950</b>
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	7.102	3.723	1.741	2.792	6.285	57	- 1.248	<b>20.452</b>
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	687	16	167	72	178	- 191	- 16	<b>913</b>

## 15 Ergebnis je Aktie

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

	2. Quartal 2003/2004		2. Quartal 2004/2005	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
<b>Zähler:</b>				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	220	0,44	260	0,52
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	- 1	0,00	14	0,03
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	126	0,25	771	1,55
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>345</b>	<b>0,69</b>	<b>1.045</b>	<b>2,10</b>
<b>Nenner:</b>				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	497.831.300		498.358.299	

  

	1. Halbjahr 2003/2004		1. Halbjahr 2004/2005	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
<b>Zähler:</b>				
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	317	0,64	525	1,05
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	2	0,00	31	0,06
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	126	0,25	764	1,54
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>445</b>	<b>0,89</b>	<b>1.320</b>	<b>2,65</b>
<b>Nenner:</b>				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	497.699.551		498.358.299	

### 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 Aktien-

durchschnitts 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 31. März 2005 sind im gewichteten Durchschnitt 20.000 (per 31. März 2004: 20.030) eigene Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG enthalten.

In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

## 16 Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

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

Mio €

	1. Halbjahr 2003/2004	1. Halbjahr 2004/2005
Zinszahlungen	160	173
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag	120	171

### Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten

Im 1. Halbjahr 2004/2005 ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang im Anlagevermögen in Höhe von 1.364 (2003/2004: 247) Mio €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögensgegenständen aus „capital lease“ im 1. Halbjahr 2004/2005 beträgt 3 (2003/2004: 14) Mio €.

### Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten

Im 1. Halbjahr 2004/2005 erfolgte durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Brutto-Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 102 (2003/2004: 99) Mio €.

## 17 Besondere Ereignisse nach dem Stichtag

Am 19. April 2005 hat der Konzern über eine seiner Tochtergesellschaften 783.732 der insgesamt 856.000 von außenstehenden Aktionären gehaltenen Aktien der in Kanada börsennotierten ThyssenKrupp Budd Canada Inc. („Budd Canada“) zu einem Preis von 9 CAD je Aktie (5,56 € je Aktie) erworben. Da die noch verbliebenen außenstehenden Aktionäre rechtlich verpflichtet sind, die Aktien an ThyssenKrupp zu verkaufen, geht der Konzern davon aus, dass der Erwerb der restlichen Minderheitenanteile sobald als möglich erfolgt und ThyssenKrupp damit 100 % der Anteile der Gesellschaft hält. Es ist beabsichtigt, bei der Toronter Börse das Delisting der Budd Canada Aktie zu beantragen.

## **BERICHT DES PRÜFUNGSAUSSCHUSSES DES AUFSICHTSRATS**

Der Zwischenbericht für das 2. Quartal 2004/2005 sowie der Bericht des Konzernabschlussprüfers über die prüferische Durchsicht des Zwischenabschlusses (Review Report) sind dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in der Sitzung am 12. Mai 2005 vorgelegt und durch den Vorstand und den Konzernabschlussprüfer erläutert worden. Der Prüfungsausschuss stimmte dem Zwischenbericht zu.

Düsseldorf, den 12. Mai 2005

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses  
Dr. Martin Kohlhausen

## TERMINE

18. Mai 2005	Analysten- und Investorentreffen
12. August 2005	Zwischenbericht 3. Quartal 2004/2005 (April bis Juni) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren
01. Dezember 2005	Bilanzpressekonferenz Analysten- und Investorentreffen
27. Januar 2006	Ordentliche Hauptversammlung
13. Februar 2006	Zwischenbericht 1. Quartal 2005/2006 (Oktober bis Dezember) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren
12. Mai 2006	Zwischenbericht 2. Quartal 2005/2006 (Januar bis März)

## 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. Sollte 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 liegt in deutscher und englischer Sprache vor; beide Fassungen stehen auch im Internet unter <http://www.thyssenkrupp.com> zum Download sowie als 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)

