

01. Oktober – 31. Dezember 2006

WER WIELE  
BEWEEST,  
BEWEEST,  
VIEL.

# INHALT

## ZWISCHENBERICHT 1. QUARTAL 2006/2007

### 01. OKTOBER – 31. DEZEMBER 2006

<b>01</b>	<b>Inhalt</b>
02	Der Konzern in Zahlen
<b>03</b>	<b>Zwischenlagebericht</b>
03	Überblick über den Geschäftsverlauf im Konzern
08	Geschäftsverlauf in den Segmenten
18	Innovationen
19	Mitarbeiter
20	Finanz- und Vermögenslage
21	Risikobericht
21	Nachtrags-, Chancen- und Prognosebericht
<b>23</b>	<b>Zwischenabschluss</b>
23	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
24	Konzern-Bilanz
25	Konzern-Kapitalflussrechnung
26	Konzern-Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen
27	Anhang zum Konzern-Zwischenabschluss
<b>33</b>	<b>Weitere Informationen</b>
33	Bericht des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats
34	Kontakt
34	Termine

Die Rechnungslegung des ThyssenKrupp Konzerns erfolgt nach IFRS (International Financial Reporting Standards).

Dieser Zwischenbericht ist am 13. Februar 2007 erschienen.

## DER KONZERN IN ZAHLEN

## Konzernüberblick

		1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	11.555	13.301
Umsatz	Mio €	10.942	12.332
EBITDA	Mio €	898	1.507
Ergebnis*	Mio €	425	1.062
Periodenüberschuss	Mio €	255	661
Ergebnis je Aktie	€	0,49	1,31
Mitarbeiter (31.12.)		184.980	184.240
* vor Steuern			
		30.09.2006	31.12.2006
Netto-Finanzverbindlichkeiten (+)/-forderungen (-)	Mio €	- 747	391
Eigenkapital	Mio €	8.927	9.426

## Segmentinformation

	Auftragseingang in Mio €		Umsatz in Mio €		Ergebnis* in Mio €		Mitarbeiter		
	1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007	1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007	1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007	31.12.2005	30.09.2006	31.12.2006
Steel	2.641	2.806	2.484	2.816	272	409	31.439	30.647	30.654
Stainless	1.529	1.913	1.352	1.971	7	325	12.157	12.197	12.221
Technologies	3.201	3.770	3.219	3.110	118	138	63.801	62.950	61.137
Elevator	1.261	1.299	1.008	1.083	85	97	34.843	36.247	37.279
Services	3.127	4.207	3.066	3.972	85	192	34.940	40.163	40.690
Corporate	392	194	392	194	- 137	- 93	7.800	5.382	2.259
Konsolidierung	- 596	- 888	- 579	- 814	- 5	- 6			
<b>Konzern</b>	<b>11.555</b>	<b>13.301</b>	<b>10.942</b>	<b>12.332</b>	<b>425</b>	<b>1.062</b>	<b>184.980</b>	<b>187.586</b>	<b>184.240</b>

\* vor Steuern

# ZWISCHENLAGEBERICHT

## ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF IM KONZERN

### ThyssenKrupp – hervorragender Start in das Geschäftsjahr 2006/2007

ThyssenKrupp hat im 1. Quartal 2006/2007 nahtlos an das sehr gute Geschäftsjahr 2005/2006 angeknüpft. In einem insgesamt günstigen konjunkturellen Umfeld haben wir unseren Kurs des nachhaltigen, profitablen Wachstums erfolgreich fortgesetzt. Der Konzernumsatz stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um 13 % auf 12,3 Mrd €. Das Konzernergebnis vor Steuern konnte auf 1.062 Mio € nach 425 Mio € im Vorjahreszeitraum ausgebaut werden.

Die wesentlichen Kennzahlen für das 1. Quartal 2006/2007 lauten:

- Der Auftragseingang erreichte 13,3 Mrd €; das sind 15 % mehr als im entsprechenden Vorjahresquartal.
- Der Umsatz nahm um 13 % auf 12,3 Mrd € zu.
- Das EBITDA betrug 1.507 Mio € nach 898 Mio € im 1. Quartal des Vorjahres.
- Das Ergebnis vor Steuern verbesserte sich von 425 Mio € im Vorjahresquartal auf 1.062 Mio €.
- Das Ergebnis je Aktie stieg auf 1,31 € nach 0,49 € im Vorjahresquartal.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten beliefen sich zum 31. Dezember 2006 auf 391 Mio €, eine Zunahme um 1.138 Mio € gegenüber dem 30. September 2006, als Netto-Finanzforderungen in Höhe von 747 Mio € bestanden. Am 31. Dezember 2005 hatten die Netto-Finanzverbindlichkeiten 315 Mio € betragen.

Im 1. Quartal 2006/2007 lag der Schwerpunkt der Mergers & Acquisitions-Aktivitäten in den Segmenten Technologies, Services und Elevator. So konnte der Verkauf des Karosserie- und Fahrwerkgeschäfts Nordamerika von ThyssenKrupp Budd mit einem Umsatzvolumen von rund 1 Mrd € mit dem Closing am 30. November 2006 im Wesentlichen abgeschlossen werden. Das Segment Technologies veräußerte die ThyssenKrupp Fundições Ltda, Brasilien. Services hat den Geschäftsbereich Aerospace Service Business von Alcoa und die Schöbel Technik & Service GmbH, Oldenburg, übernommen. Vom Segment Elevator wurde eine Reihe von kleineren Akquisitionen durchgeführt.

Seit der Fusion hat ThyssenKrupp Desinvestitionen, die einem Umsatzvolumen von 9 Mrd € entsprechen, und Akquisitionen, die für einen Umsatz von 8 Mrd € stehen, getätigt.

Im weiteren Jahresverlauf rechnen wir mit einer Fortsetzung der insgesamt positiven Geschäftsentwicklung. Für das Geschäftsjahr 2006/2007 erwarten wir einen Umsatz in der Größenordnung von 48 Mrd € bis 49 Mrd €. Beim Ergebnis vor Steuern liegt unser nachhaltiges Ziel bei 2,5 Mrd €. Wir sind zuversichtlich, diese Größenordnung nach 2005/2006 auch im laufenden Geschäftsjahr deutlich zu übertreffen. Für 2007/2008 wird eine vergleichbare Größenordnung angestrebt. Dies setzt voraus, dass sich die Weltkonjunktur weiterhin stabil entwickelt und sich die Energiepreise in einem überschaubaren Rahmen bewegen.

### Konjunkturelles Umfeld

Die Weltwirtschaft ist in der zweiten Jahreshälfte 2006 weiter kräftig gewachsen, auch wenn in einigen Regionen das Expansionstempo zurückging. Die Lage auf dem internationalen Ölmarkt hat sich leicht entspannt, wodurch das Risiko einer energiepreisbedingten Verlangsamung der Weltkonjunktur etwas abgenommen hat.

Positiv blieb die Lage in den Industrieländern. In Japan setzte sich die moderate Konjunkturerwicklung dank gestiegener Exporte fort. In den USA hat sich das robuste Wachstum auf Grund der geringeren Konsum- und Investitionsdynamik zuletzt etwas abgeschwächt. Stärker als erwartet fiel der wirtschaftliche Aufschwung im Euroraum und in Deutschland aus. In Deutschland sorgten vor allem eine hohe Investitionsneigung, aber auch ein gesteigerter Export und ein anziehender privater Konsum für Wachstumsimpulse.

Zu den dynamischsten Wirtschaftsregionen zählten auch im 2. Halbjahr 2006 die sich entwickelnden Länder in Asien, Lateinamerika sowie Mittel- und Osteuropa. Vor allem Indien und China erzielten weiterhin hohe Wachstumsraten.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen ergaben sich folgende Entwicklungen:

- Die internationalen Stahlmärkte zeigten sich insgesamt weiterhin in einer robusten Verfassung. Die Weltrohstahlproduktion übertraf auch im Schlussquartal 2006 deutlich die vergleichbare Vorjahreszahl, wobei es aber regional unterschiedliche Entwicklungen gab. Eine fast ungebremste Expansion verzeichneten die asiatischen Länder, die durch forcierte Exporte in die westlichen Märkte einen Mengen- und Preisdruck in Gang setzten. Am stärksten betroffen war zunächst Nordamerika. Vor dem Hintergrund gestiegener Angebotsmengen, hoher Lagerbestände und eines gleichzeitig abgeschwächten Nachfragewachstums hat die us-Stahlindustrie die Produktion zurückgefahren. Auch in Europa nahm die Marktversorgung unter dem Druck steigender Drittlandsimporte kräftig zu und führte besonders im unteren Gütespektrum des Qualitätsflachstahlmarkts zu einem Überangebot. Dies löste im südeuropäischen Raum seit dem Herbst 2006 eine Abwärtsbewegung der Stahlpreise für Commodities aus, allerdings weniger ausgeprägt als in den USA. In Nordeuropa blieb der Markt weitgehend stabil. Bei höher- und hochwertigem Qualitätsstahl konnten die Anbieter angemessene Preiserhöhungen durchsetzen. Dadurch konnten Kostensteigerungen bei Rohstoffen, Energie und Sachgütern aufgefangen werden.
- Der Markt für rost-, säure- und hitzebeständige Edelstahlflachprodukte hat sich auch im 4. Kalenderquartal 2006 erfreulich entwickelt. Die Produzenten in Europa weiteten die Lieferungen trotz temporärer Produktionsausfälle bei einigen Produzenten im Vergleich zum Vorjahresquartal erheblich aus, während sich die Auftragseingänge nach den überdurchschnittlich hohen Bestellungen in den Vorquartalen gegen Ende des Jahres wieder normalisierten. In diesem positiven Marktumfeld konnten auch im 4. Kalenderquartal 2006 die Basispreise erhöht werden. Infolge der anhaltend starken

Nachfrage, verbunden mit einem relativ hohen Preisniveau in Europa und steigenden Überkapazitäten in Asien, nahmen allerdings auch die Importe vor allem nach Südeuropa weiter zu. Diese Entwicklung führte bereits zu einem deutlichen Anstieg der Bestände bei Händlern und Service-Centern. Die Preissituation bei wichtigen Rohstoffen hat sich nicht entspannt; insbesondere die Preise für Nickel erreichten im 1. Quartal des Geschäftsjahres einen neuen Rekordstand. In Nordamerika entwickelte sich die Nachfrage ebenfalls positiv. Die Preise stabilisierten sich auf einem hohen Niveau. Trotz der gestiegenen Nachfrage in Asien sind die dortigen Preise nicht befriedigend. Im Gegensatz zu Europa und den USA konnte die Rohstoffverteuerung auf Grund des fehlenden Legierungszuschlags nicht zeitnah an den Markt weitergegeben werden. Die starke Nachfrage nach Nickelwerkstoffen und Titan hielt auch im Berichtsquartal an.

- Die internationale Automobilkonjunktur hat sich regional unterschiedlich entwickelt. Durch hohe Produktionszuwächse ist China 2006 zum drittgrößten Fahrzeugproduzenten nach den USA und Japan aufgestiegen. Auch in Brasilien hat die Fahrzeugproduktion im 4. Kalenderquartal 2006 deutlich zugenommen. Schwächer verlief die Automobilkonjunktur in Nordamerika. In den USA blieb die Fahrzeugproduktion im letzten Quartal des Jahres 2006 spürbar unter dem Vorjahresniveau. Die US-Hersteller haben Marktanteile zugunsten der asiatischen und europäischen Produzenten verloren. Positiv verlief die Automobilkonjunktur in Europa. In der Europäischen Union stiegen die Neuwagenverkäufe im 4. Kalenderquartal 2006 über das Vorjahresniveau. Der deutsche Fahrzeugbau profitierte von einem positiven Marktumfeld und weiter gestiegenen Exporten.
- Der Maschinenbau hat sich vor dem Hintergrund des anhaltend hohen Wachstums der Weltwirtschaft und anziehender Investitionen günstig entwickelt. In den USA, Japan und China hat die Maschinenbauproduktion weiter zugenommen. Auf Grund der guten Auftragslage aus dem In- und Ausland ist auch die Produktion in Deutschland kräftig gewachsen. Hohe Steigerungen erzielte ebenfalls der Großanlagenbau.
- Der Bausektor verzeichnete 2006 vor allem in den sich entwickelnden Ländern Asiens sowie in Mittel- und Osteuropa Zuwächse. In den USA schwächte sich zum Jahresende die Baukonjunktur ab. Die Lage der deutschen Bauwirtschaft hat sich weiter stabilisiert. Die größten Wachstumsimpulse kommen vom Wirtschaftsbau, der von der günstigen Konjunkturlage profitiert.

**ThyssenKrupp in Zahlen**

		1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	11.555	13.301
Umsatz	Mio €	10.942	12.332
EBITDA	Mio €	898	1.507
Ergebnis*	Mio €	425	1.062
Mitarbeiter	31.12.	184.980	184.240

\* vor Steuern

**Auftragseingang und Umsatz**

In einem insgesamt erfreulichen konjunkturellen Umfeld ist im 1. Quartal 2006/2007 die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen von ThyssenKrupp gestiegen. Der Auftragseingang nahm gegenüber dem Vorjahresquartal um 15 % auf 13,3 Mrd € zu.

Der Konzernumsatz stieg um 13 % auf 12,3 Mrd €. Die Segmente Steel und Stainless profitierten von einer hohen Nachfrage und dem gestiegenen Preisniveau für unsere Qualitätsflachstahl- und Edelstahlprodukte. Technologies erreichte nicht ganz das Vorjahresniveau auf Grund des schwachen us-Dollarkurses, der Unternehmensabgänge und der geringeren Umsätze im Automotive-Systemgeschäft. Elevator hat in allen Bereichen das Geschäft erfolgreich ausgebaut. Auch Services expandierte weiter und erzielte einen Rekordumsatz.

**Umsatz** in Mrd €

2005/2006	1. Quartal	10,9
	1. Halbjahr	22,7
	9 Monate	34,9
	12 Monate	47,1
2006/2007	1. Quartal	12,3

**Ergebnis**

ThyssenKrupp erreichte im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres mit einem Gewinn vor Steuern von 1.062 Mio € erneut einen Spitzenwert und das bisher höchste je in einem Quartal erzielte Ergebnis. Im Vergleich zum 1. Quartal 2005/2006 stieg der Gewinn damit um 637 Mio €.

Die Steigerung gegenüber dem 1. Quartal des Vorjahres beruht im Wesentlichen auf dem hohen Ergebnisbeitrag des Segments Stainless, der trotz der nachwirkenden Folgen des Brandschadens im Werk Krefeld auf Grund des hohen Erlösniveaus und starker Nachfrage bei Edelstahlprodukten erzielt wurde. Auch die Segmente Steel und Services erreichten erhebliche Gewinnsteigerungen infolge der hohen Nachfrage und der günstigen Erlössituation bei Stahl und industriellen Werkstoffen. Technologies und Elevator steigerten ihre Ergebnisbeiträge auf hohem Niveau.

Die Umsatzerlöse stiegen stärker als die Umsatzkosten, so dass sich die Brutto-Umsatzmarge von 16 % auf 19 % wesentlich verbesserte. Auch die Verwaltungs- und Vertriebskosten stiegen im Verhältnis zum Umsatz nur unterproportional. In den sonstigen betrieblichen Erträgen ist ein Ertrag aus der Vereinnahmung der Versicherungsentschädigung für die Betriebsunterbrechung aus dem Brandschaden in Krefeld enthalten. Diesem Ertrag stehen Ergebnisminderungen infolge geringerer Umsatzerlöse sowie erhöhter Aufwendungen für die Erhaltung der Lieferbereitschaft und Maßnahmen zur Schadensminderung gegenüber.

Der Periodenüberschuss betrug 661 Mio € nach 255 Mio € im 1. Quartal 2005/2006. Zieht man hiervon den auf die Anteile anderer Gesellschafter entfallenden Gewinn von 20 Mio € ab, ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 1,31 €. Im Vergleichsquarter des Vorjahres waren es 0,49 €.

**Ergebnis\*** in Mio €

2005/2006	1. Quartal	425
	1. Halbjahr	1.198
	9 Monate	2.004
	12 Monate	2.623
<b>2006/2007</b>	<b>1. Quartal</b>	<b>1.062</b>

\* vor Steuern

Auch im Vergleich zum Vorquartal, also dem 4. Quartal 2005/2006, stieg der Gewinn noch einmal markant um 443 Mio €. Zwar war das letzte Quartal des Geschäftsjahres 2005/2006 durch hohe Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit dem Verkauf und der Restrukturierung von Automotive-Aktivitäten geprägt, aber auch ohne Berücksichtigung dieser besonderen Belastungen beträgt der Gewinnzuwachs noch über 200 Mio €. Die Ergebnisentwicklung im Berichtsquartal und dem vorangehenden Quartal war durch eine kontinuierliche Steigerung in den Segmenten Steel, Stainless und Services gekennzeichnet.

**Netto-Finanzverbindlichkeiten/-forderungen und Investitionen**

Zum 31. Dezember 2006 beliefen sich die Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns auf 391 Mio €, ein Anstieg um 1.138 Mio €. Am 30. September 2006 waren noch Netto-Finanzforderungen in Höhe von 747 Mio € zu verzeichnen gewesen. Die Veränderung ist maßgeblich durch das im Zuge der Geschäftsausweitung angestiegene Working Capital verursacht, aber auch durch erhöhte Investitionsausgaben beispielsweise für das neue Stahlwerk in Brasilien.

Im 1. Quartal 2006/2007 wurden insgesamt 832 Mio € investiert, 74 % mehr als im Vorjahresquartal. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte erreichten 769 Mio €; die übrigen 63 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf andere finanzielle Vermögenswerte.

**Netto-Finanzverbindlichkeiten (+)/-forderungen (-)** in Mio €

2005/2006	31. Dezember	315
	31. März	191
	30. Juni	- 496
	30. September	- 747
<b>2006/2007</b>	<b>31. Dezember</b>	<b>391</b>

**Veränderung im Vorstand**

Dr. A. Stefan Kirsten ist nach Feststellung des Jahresabschlusses zum 30. November 2006 aus dem Vorstand der ThyssenKrupp AG ausgeschieden. Im Sommer des vergangenen Jahres hatte er den Aufsichtsrat informiert, dass er keine Verlängerung seines Vertrags als Finanzvorstand anstrebe. Er wird dem Unternehmen aber weiterhin für verschiedene Aufsichtsratsmandate zur Verfügung stehen. Die bisher von ihm verantworteten Ressorts haben zusätzlich der stellvertretende Vorstandsvorsitzende Dr. Ulrich Middelman bzw. das Ressort Information Management Ralph Labonte übernommen.

## GESCHÄFTSVERLAUF IN DEN SEGMENTEN

### Steel: Hohe Ergebnissteigerung

#### Steel in Zahlen

		1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	2.641	2.806
Umsatz	Mio €	2.484	2.816
Ergebnis*	Mio €	272	409
Mitarbeiter	31.12.	31.439	30.654

\* vor Steuern

Das Segment Steel konnte im 1. Quartal 2006/2007 an die sehr erfreuliche Entwicklung des vergangenen Geschäftsjahres anknüpfen. Sowohl Auftragseingang als auch Umsatz übertrafen die Werte des Vorjahresquartals. Der wertmäßige Auftragseingang nahm um 6 % auf 2,8 Mrd € zu; dies war bei insgesamt leicht rückläufigen Bestellmengen auf ein gestiegenes Preisniveau zurückzuführen. Durch höhere Mengen und Preise erhöhte sich der Umsatz um 13 % auf 2,8 Mrd €. Darüber hinaus schlug auch eine weitere Verschiebung der Lieferstruktur hin zu höherwertigen Produkten positiv zu Buche.

Die Business Unit Steelmaking konnte die Rohstahlerzeugung gegenüber dem Vorjahr um 3 % auf annähernd 3,6 Mio t steigern. Auf Grund einer Reparatur am Hochofen 1 in Duisburg-Schwelgern wurde das geplante Produktionsniveau der ThyssenKrupp Steel AG nicht ganz erreicht. Die verminderte Roh-eisenproduktion konnte jedoch durch interne Optimierungsmaßnahmen in den Stahlwerken, den Einsatz vorhandener Brammenbestände sowie Zukäufe von Dritten kompensiert werden, so dass die Warmbandproduktion hierdurch mengenmäßig nicht beeinflusst wurde.

Bei annähernd konstantem Versand erreichte die Business Unit Industry eine Umsatzausweitung. Dies gelang, obwohl der Absatz in verschiedenen Bereichen zeitweilig durch Vormaterialengpässe belastet war, die auf Störungen in der Vergangenheit beruhten. Zur Überwindung der Engpässe wurden die eigenen Fertigbestände weitestmöglich zurückgefahren; trotzdem konnte nicht allen Mengenwünschen entsprochen werden. Gleichzeitig führten nochmals leicht verbesserte Quartalsabschlüsse mit vielen unserer Kunden in den Stahl verarbeitenden Branchen zu einem höheren Erlösniveau. Die europäischen Stahl-Service-Center weiteten ihr Geschäft kräftig aus; ursächlich war ein beachtlich höheres Mengenvolumen bei ebenfalls gestiegenen Erlösen. Auch die Bauelemente konnten – nicht zuletzt als Folge der anspringenden deutschen Baukonjunktur – gegenüber dem schwachen Vorjahresquartal mengen- und erlösbedingte Zuwächse realisieren.

Die Business Unit Auto profitierte von der überwiegend lebhaften Branchenkonjunktur in Europa und erzielte einen starken Umsatzanstieg. Im Vorjahresvergleich höhere Abrufe der meisten Automobilhersteller und die auch im Berichtsquartal wieder durchschlagenden Preiserhöhungen bei den Jahreskontrakten waren hier maßgeblich. Weil die großen us-amerikanischen Automobilproduzenten ihre Produktionen erheblich kürzten, realisierten die Stahl-Service-Aktivitäten in Nordamerika geringere Umsätze. Die Preise konnten jedoch auf hohem Niveau konstant gehalten werden.

In der Business Unit Processing nahm der Umsatz ebenfalls zu. Bei Weißblech konnten in einem hart umkämpften europäischen Markt Versand und Erlösniveau angehoben werden. Hoesch Hohenlimburg wies eine nur leichte Geschäftsausweitung aus, da in den Zahlen des vergleichbaren Vorjahresquartals noch das mittlerweile veräußerte Geschäft der Profilmartigung enthalten war; die Mengen- und Erlösentwicklung bei Mittelband lag signifikant über den unterdurchschnittlichen Vergleichswerten des entsprechenden Vorjahresquartals. Weiterhin sehr günstig entwickelte sich auch der Bereich kornorientiertes Elektrobund. Die weltweit expandierende Nachfrage nach diesem Spezialprodukt wurde erneut von einem signifikanten Anstieg des Erlösniveaus begleitet.

### Ergebnis

Das Segment Steel steigerte den Gewinn vor Steuern um 137 Mio € auf 409 Mio €. Die Gewinnsteigerung resultierte aus dem Geschäft der am Markt tätigen Business Units Industry, Auto und Processing, während der Ergebnisbeitrag der Business Unit Steelmaking wegen der vorübergehend eingeschränkten Verfügbarkeit eines der beiden Großhochöfen in Duisburg-Schwelgern deutlich geringer war.

Die Business Unit Industry steigerte den Gewinn bei insgesamt nahezu unveränderten Absatzmengen kräftig. Hierzu trugen sowohl Erlös- und Produktportfolioverbesserungen als auch weitere Kostensenkungsmaßnahmen bei, so dass die Kostensteigerungen bei Zink und anderen Vormaterialien nicht durchschlugen. Die Stahl-Service-Center konnten das positive Ergebnisniveau des Vorjahres halten; höhere Kosten wurden durch Absatzsteigerungen kompensiert. Die Operating Group Bauelemente steigerte den Gewinn durch höhere Erlöse und Absatzmengen.

Auch die Business Unit Auto verbesserte den Gewinn beachtlich. Höhere Erlöse und Absatzmengen sowie Vorteile aus dem kontinuierlichen Verbesserungsprozess überkompensierten die Kostenzunahme auf der Beschaffungsseite. Tailored Blanks steigerte vor allem durch höhere Absatzmengen im In- und Ausland den Gewinn. Der Gewinn des nordamerikanischen Stahl-Service-Center lag wieder auf Vorjahresniveau.

Die Business Unit Processing hat den guten Vorjahresgewinn ebenfalls erheblich übertroffen. Hauptfaktor war die positive Erlösentwicklung beim Elektrobund. Mittelband konnte das Vorjahresergebnis erneut ausbauen, im Wesentlichen durch höhere Absatzmengen. Der Gewinn der Operating Group Weißblech lag leicht über Vorjahresniveau. Höhere Mengen und Erlöse kompensierten die Kostensteigerungen.

**Stainless: Deutlich gestiegene Edelstahlpreise****Stainless in Zahlen**

		1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	1.529	1.913
Umsatz	Mio €	1.352	1.971
Ergebnis*	Mio €	7	325
Mitarbeiter	31.12.	12.157	12.221

\* vor Steuern

Das Segment Stainless wies im 1. Quartal 2006/2007 eine sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung auf. Bei einer Normalisierung der mengenmäßigen Auftragseingänge stieg der Auftragswert im Vergleich zum Vorjahresquartal um 25 % auf 1,9 Mrd €. Dazu haben die höheren Legierungsmittelkosten, die im Legierungszuschlag weitergegeben werden, und die seit Anfang 2006 mehrfach angehobenen Basispreise beigetragen.

Die Gesamtlieferungen von Stainless lagen im Berichtszeitraum mit insgesamt rund 550.000 t etwa auf Vorjahresniveau. Innerhalb dieses Versandvolumens stiegen vor allem die Kaltbandlieferungen im Vergleich zum Vorjahr an.

Stainless konnte den Umsatz im 1. Quartal 2006/2007 im Vergleich zum Vorjahresquartal um 46 % auf insgesamt 2,0 Mrd € ausweiten. Ausschlaggebend dafür waren die weltweite Nachfragebelebung, das deutlich gestiegene Basispreinsniveau sowie insbesondere die im Transaktionspreis enthaltene Nickelkomponente.

Die Business Unit ThyssenKrupp Nirosta profitierte von der weiterhin hohen Nachfrage in Europa. Der Umsatz lag deutlich über dem Wert des Vorjahresquartals. Trotz eines Brandes im Kaltwalzwerk Krefeld im Juni 2006 konnten die Kunden dank der Unterstützung der Business Units Shanghai Krupp Stainless und ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni weitgehend bedarfsgerecht beliefert werden.

Auch die Business Unit ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni erzielte bei der anhaltend guten Nachfrage nach Edelstahl-Erzeugnissen einen hohen Umsatzzuwachs. Mit der Inbetriebnahme eines neuen Sendzimir-Gerüsts im Oktober 2006 konnte die Kapazität des Werks Terni erweitert werden. Weitere Investitionen stärken gegenwärtig die dortigen Rostfrei-Aktivitäten; außerdem wird die Schmiede modernisiert.

ThyssenKrupp Mexinox baute durch die Kapazitätssteigerung und Produktportfolioausweitung der neuen Blankglühanlage die starke Position im nordamerikanischen Markt für anspruchsvolle Edelstahl-Produkte weiter aus. Der Umsatz konnte kräftig zulegen.

Den größten Umsatzzuwachs verzeichnete die Business Unit Shanghai Krupp Stainless. Ursächlich waren die hohe chinesische Inlandsnachfrage nach Edelstahl-Rostfrei-Kaltflachprodukten und die Inbetriebnahme der Warmband-Glüh-/Beizlinie. Zudem unterstützte Shanghai die Business Unit ThyssenKrupp Nirosta nach dem Werksbrand und den damit verbundenen Produktionseinschränkungen mit Materiallieferungen.

Die Business Unit ThyssenKrupp VDM führte ihr umfangreiches Programm zur nachhaltigen Verbesserung aller Geschäftsprozesse fort. Darüber hinaus wurde eine Reihe von Investitionen zur Schaffung bzw. Ausweitung von Schmiede- und Umschmelzkapazitäten auf den Weg gebracht, um die Profitabilität der Gesellschaft nachhaltig zu stärken. Der Umsatz mit Hochleistungswerkstoffen stieg auf Grund der erhöhten Nachfrage aus den Bereichen Chemie und Anlagenbau sowie aus der Luftfahrtindustrie bei gleichzeitig beträchtlich angezogenen Rohstoffpreisen für Legierungsmittel stark an.

Die Business Unit ThyssenKrupp Stainless International stärkte ihr Vertriebspotenzial durch zwei neue Service-Center in Polen und Großbritannien. Diese verbessern die Abdeckung der britischen und osteuropäischen Märkte. Der Umsatz konnte deutlich ausgeweitet werden.

### Ergebnis

Der Gewinn des Segments Stainless stieg im Berichtsquartal um 318 Mio € auf 325 Mio €.

Während zum Ende des 1. Quartals des Vorjahres das Rostfrei-Flach-Geschäft seinen Tiefpunkt erreicht hatte, setzte sich im 1. Quartal 2006/2007 die seit Anfang 2006 anhaltende Nachfragebelebung in nahezu allen Marktsegmenten fort. Dies zeigt sich sowohl in den durchgesetzten Basispreiserhöhungen als auch in den höheren Liefermengen. Die positive Entwicklung basiert ebenso auf einem Anstieg der Endverbrauchernachfrage wie auf der Auffüllung der im Vorjahr gesenkten Bestände der Lagerhalter. Darüber hinaus wirkte sich der Preisanstieg für Nickel über die Bestandsveränderung ergebniserhöhend aus. Ergebnisbelastend wirkten die teilweise extrem gestiegenen Kosten für Rohstoffe sowie Energie, insbesondere Strom und Gas.

Vor diesem Hintergrund stieg der Gewinn der Rostfrei-Flach-Aktivitäten weltweit signifikant im Vergleich zum Vorjahresniveau an. Im deutschen Rostfrei-Flach-Geschäft konnten erhöhte Aufwendungen auf Grund von Maßnahmen zur Erhaltung der Lieferbereitschaft und Schadensminderung infolge des Brandschadens im Werk Krefeld durch Versicherungsleistungen kompensiert werden.

Die italienischen Aktivitäten erzielten im Rostfrei-Flach-Geschäft erhebliche Gewinnzuwächse. Auch die mexikanischen Kaltwalzaktivitäten erhöhten ihren Gewinn in einem positiven Marktumfeld signifikant. Auf dem asiatischen Markt, speziell in China, ist weiterhin eine positive Nachfrageentwicklung nach rostfreien Kaltflachprodukten zu verzeichnen. Allerdings reichen die realisierten Preisanhebungen der chinesischen Produzenten nicht aus, die aktuellen Kostensteigerungen auf der Einkaufsseite auszugleichen. Trotz des immer noch schwierigen Marktumfelds erwirtschafteten die chinesischen Kaltwalzaktivitäten einen Gewinn, nachdem im Vergleichsquartal des Vorjahres noch ein Verlust angefallen war. Dies ist auf ein verbessertes Produktprogramm, erhöhte Exportaktivitäten und Lohnarbeiten sowie die erzielten Kostenvorteile aus der Inbetriebnahme der Glüh- und Beizlinie für Warmband zurückzuführen.

Auch der Bereich Nickellegierungen realisierte einen wesentlichen Gewinnzuwachs, getragen von der anhaltend guten Nachfrage aus dem Anlagenbau, der Luftfahrt- sowie der Öl- und Gasindustrie.

**Technologies: Hohes Auftragsvolumen****Technologies in Zahlen**

		1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	3.201	3.770
Umsatz	Mio €	3.219	3.110
Ergebnis*	Mio €	118	138
Mitarbeiter	31.12.	63.801	61.137

\* vor Steuern

Zum 01. Oktober 2006 wurden die Automotive-Aktivitäten von ThyssenKrupp in das Segment Technologies eingebracht, um die Engineering-Kompetenz zu bündeln und die Innovationskraft weiter zu stärken. Außerdem richteten wir das Automotive-Geschäft neu aus. Am 30. November 2006 wurde das Karosserie- und Fahrwerks-geschäft in Nordamerika mit einem Umsatz von rund 1 Mrd € und 3.500 Mitarbeitern verkauft. Das Segment Technologies gliedert sich nunmehr in die Business Units Plant Technology, Marine Systems, Mechanical Components, Automotive Solutions und Transrapid. Die Zahlen des Vorjahreszeitraums wurden entsprechend der neuen Struktur angepasst.

**Auftragseingang und Umsatz**

Technologies ist gut in das neue Geschäftsjahr gestartet, obwohl die negativen US-Dollarkurs-Einflüsse und die Unternehmensabgänge die Zahlen belasteten. Mit 3,8 Mrd € wuchs der Auftragseingang um 18 % gegenüber dem guten Wert des Vorjahresquartals. Der Umsatz konnte mit 3,1 Mrd € das Vorjahresniveau nicht ganz erreichen. Hierzu trugen auch geringere Umsätze im Automotive-Systemgeschäft bei. Mit einem Auftragsbestand von 13,9 Mrd € zum 31. Dezember 2006 wird derzeit ein Jahresumsatz durch den Bestand abgedeckt.

Besonders erfreulich war die Auftragsentwicklung im Spezial- und Großanlagenbau von Plant Technology. Neue Projekte ließen den Auftragseingang beachtlich ansteigen. Der hohe Umsatz des Vorjahreszeitraums wurde nochmals übertroffen. Auffallend stark war die Nachfrage aus Regionen mit hohem Rohstoffvorkommen und einem wachsenden Bedarf an Energie und Grundstoffen. Vor allem in den Entwicklungs- und Schwellenländern führte dies bei den dort begrenzten Produktions- und Transportkapazitäten zu einer anhaltend guten Projektlage für die Hersteller von förder-technischen Anlagen.

Marine Systems erzielte mit der Einbuchung von zwei SWATH-Schiffen für deutsche Zollbehörden, drei Yachtneubauten und einem erhöhten Auftragseingang im Reparatur- und Servicegeschäft ein leicht über dem Vorjahr liegendes Ordervolumen. Der Umsatz lag unter dem Vorjahresniveau. Bei SWATH-Schiffen handelt es sich um Fahrzeuge mit spezieller Rumpfform, die auch bei starkem Seegang sehr ruhig im Wasser liegen.

Die Business Unit Mechanical Components umfasst das Liefer- und Leistungsspektrum von High-Tech-Komponenten für die Automobil- und Baumaschinenindustrie sowie für Anwendungen im allgemeinen Maschinenbau. Insgesamt entwickelte sich im 1. Quartal 2006/2007 die Nachfrage positiv, der Auftragseingang lag über dem Umsatz. Bedingt durch die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und dem brasilianischen Real sowie durch entfallende Umsätze aus der zwischenzeitlich veräußerten brasilianischen Gießerei erreichte der Umsatz nicht ganz das Vorjahresniveau. Bereinigt um diese Effekte ist er allerdings leicht gestiegen.

Die Business Unit Automotive Solutions liefert innovative Systemlösungen für die Automobilindustrie in den Anwendungsfeldern Lenkungen, Dämpfer, Karosserierohbau, Karosserie- und Fahrwerksteile sowie Montagesysteme für Motoren, Getriebe und Achsen. Beim Auftragseingang wurde ein Zuwachs erzielt, der maßgeblich auf erhöhte Auftragswerte im Geschäft mit Karosserierohbauanlagen, Werkzeugen und Montagesystemen zurückzuführen ist. Der Umsatz lag unter dem Vorjahresniveau. Hierzu trug ein geringeres Abrechnungsvolumen in den Bereichen Karosserieanlagen- und Werkzeugbau sowie Montagesysteme in Deutschland und den USA bei. Außerdem waren die Umsätze bei Dämpfersystemen rückläufig.

Transrapid erzielte einen höheren Umsatz als im Vorjahresquartal.

### Ergebnis

Das Segment Technologies erwirtschaftete im 1. Quartal 2006/2007 einen Gewinn von 138 Mio € nach 118 Mio € im Vergleichsquartal des Vorjahres. Die wesentlichen Ergebnisbeiträge stammten von den Business Units Plant Technology, Marine Systems und Mechanical Components, die jeweils deutliche zweistellige Millionengewinne erzielten.

Plant Technology übertraf den Vorjahresgewinn erheblich. Ursache waren höhere Umsatzrealisierungen bei margenstarken Aufträgen. Hinzu kamen positive Effekte aus der Zeitbewertung von Kurssicherungsgeschäften.

Marine Systems konnte den Gewinn gegenüber dem 1. Quartal des Vorjahres mehr als verdoppeln. Die Gewinnerhöhung resultierte im Wesentlichen aus verbesserten Auftragsergebnissen und einer Ausweitung des Servicegeschäfts.

Wie bereits berichtet, werden ab dem laufenden Geschäftsjahr die verbliebenen Aktivitäten des ehemaligen Segments Automotive in die Business Units Mechanical Components und Automotive Solutions eingegliedert. Dabei wurde das Komponentengeschäft Mechanical Components zugeordnet.

Die Business Unit Mechanical Components steigerte den Gewinn auf hohem Niveau noch einmal spürbar. Hauptfaktoren waren die anhaltend hohe Nachfrage nach Großwälzlagern und Ringen sowie die rückläufigen Vormaterialpreise bei den nordamerikanischen Gießereien. Auch aus dem Verkauf einer brasilianischen Gießerei resultierte ein positiver Ergebnisbeitrag.

Die Business Unit Automotive Solutions, die nun unter anderem auch das Systemgeschäft des ehemaligen Segments Automotive umfasst, erwirtschaftete einen Verlust im einstelligen Millionenbereich, nachdem im Vorjahr ein positives Ergebnis erzielt wurde. Das laufende Ergebnis war durch Anlaufkosten für Großaufträge bei den deutschen Presswerken und durch eingeleitete Restrukturierungsmaßnahmen im Lenkgetriebebusiness belastet.

Beim Transrapid entstand ein leichter, gegenüber dem Vorjahr nochmals verringerter Verlust. Positiv wirkten dabei Lizenzabrechnungen und Kostensenkungsmaßnahmen.

**Elevator: Weiterhin auf Wachstumskurs****Elevator in Zahlen**

		1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	1.261	1.299
Umsatz	Mio €	1.008	1.083
Ergebnis*	Mio €	85	97
Mitarbeiter	31.12.	34.843	37.279

\* vor Steuern

**Auftragseingang und Umsatz**

Elevator hat auch im 1. Quartal 2006/2007 den Wachstumskurs erfolgreich fortgesetzt. Sowohl Auftragseingang als auch Umsatz konnten trotz anhaltenden Margendrucks und negativer Wechselkurseffekte ausgeweitet werden. Der Auftragseingang stieg um 3 % auf 1,3 Mrd €. Der Umsatz nahm im Vergleich zum Vorjahr um 7 % auf 1,1 Mrd € zu; dazu haben alle Business Units beigetragen.

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe konnte ihren Auftragseingang und Umsatz gegenüber dem Vorjahr steigern. Vor allem in Deutschland und Frankreich wurde das Geschäft auf Grund der gestiegenen Nachfrage im Neuinstallationsbereich deutlich ausgebaut. Die anderen Regionen erreichten leichte Zuwächse oder bestätigten das gute Vorjahresniveau. Lediglich in Österreich, der Schweiz und den Benelux-Ländern gab es Rückgänge.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East hat den Umsatz deutlich ausgeweitet, konnte das hohe Auftragsniveau des Vorjahres aber nicht ganz erreichen. Das Umsatzwachstum war im Wesentlichen dem starken Neuinstallationsgeschäft in Spanien zu verdanken. Die anderen Regionen verzeichneten ebenfalls steigende Umsätze.

In der Business Unit Americas gelang es, trotz stark negativer Wechselkurseffekte das sehr gute Auftragseingangsniveau des Vorjahres zu halten und den Umsatz sogar leicht zu erhöhen. Das Umsatzplus ergab sich aus dem expandierenden Neuinstallationsgeschäft in Nordamerika.

Die Business Unit Asia/Pacific konnte ihren Auftragseingang deutlich und ihren Umsatz leicht gegenüber dem Vorjahr erhöhen. In China profitierten wir abermals von der unverändert starken Nachfrage nach Neuinstallationen. Auch in Indien, Australien sowie Südostasien wurden höhere Bestellungen verbucht. Beim Umsatz trugen ebenfalls alle Regionen zum Anstieg bei. Lediglich in Korea verminderten sich Auftragseingang wie auch Umsatz, weil das Geschäft mit Neuinstallationen weiterhin zurückging.

In der Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges konnten sowohl mit Fahrtreppen als auch mit Fluggastbrücken höhere Umsätze erzielt werden. Der Auftragseingang blieb hingegen unter dem hohen Vorjahresniveau, das durch die Akquisition von zahlreichen Flughafenprojekten geprägt war.

In der Business Unit Accessibility hielt der Wachstumstrend ungebrochen an. Der Umsatz konnte im Vergleich zum Vorjahr ausgebaut werden.

## Ergebnis

Das Segment Elevator steigerte im 1. Quartal 2006/2007 den Gewinn um 12 Mio € auf 97 Mio €.

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe erzielte eine leichte Gewinnsteigerung, die aus höheren Umsätzen insbesondere in Deutschland und Großbritannien resultierte. Belastend wirkten die Verschlechterung der Margen in der Schweiz sowie der Ergebnismrückgang auf Grund niedrigerer Umsätze in den Benelux-Ländern.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East erhöhte den Gewinn. Positiv waren die Umsatzausweitung in Spanien sowie die Effekte aus der Neuausrichtung des Neuanlagengeschäfts in Portugal.

In der Business Unit Americas trugen vor allem die nordamerikanischen Aktivitäten zur Gewinnzunahme bei. Neben einem höheren Geschäftsvolumen im Neuanlagenbau wirkten auch Effizienzsteigerungen im Servicegeschäft positiv. Ferner konnten auch die lateinamerikanischen Aktivitäten – vor allem in Brasilien – die Effizienz verbessern. Der im Quartalsdurchschnitt niedriger bewertete us-Dollar führte zu einem Translationsverlust.

Die Business Unit Asia/Pacific erreichte nicht das Vorjahresergebnis und verzeichnete einen Verlust. In Korea ist die Situation im Neuanlagengeschäft weiterhin schwierig; zudem belasteten weitere Restrukturierungskosten das Ergebnis. Die Gewinne in China waren stabil. Alle anderen Aktivitäten der Region erzielten steigende Ergebnisbeiträge.

Der Bereich Fluggastbrücken innerhalb der Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges erreichte wieder das Ergebnisniveau des Vorjahresquartals; bei den Fahrtreppenaktivitäten in Europa wirkte erneut der Margendruck belastend. Insgesamt schloss die Business Unit mit einem Verlust ab.

Die Ausweitung des Geschäftsvolumens führte in der Business Unit Accessibility dazu, dass der Gewinn speziell in den europäischen Aktivitäten nochmals gesteigert wurde.

## Services: Rekordzahlen

### Services in Zahlen

		1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007
Auftragseingang	Mio €	3.127	4.207
Umsatz	Mio €	3.066	3.972
Ergebnis*	Mio €	85	192
Mitarbeiter	31.12.	34.940	40.690

\* vor Steuern

### Auftragseingang und Umsatz

Mit 4,0 Mrd € in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2006/2007 erzielte das Segment Services den bisher höchsten Quartalsumsatz. Der Vergleichswert des Vorjahres wurde damit um 30 % übertroffen. In allen Business Units gab es beachtliche Zuwächse. Ausschlaggebend dafür waren neben der verbesserten konjunkturellen Situation umfangreiche Vertriebsinitiativen und die erfolgreiche Integration und Entwicklung der neu gegründeten und akquirierten Gesellschaften.

Die größte Business Unit Materials Services Europe, in der neben dem europäischen auch das süd-amerikanische und das asiatische Geschäft zusammengefasst sind, hat mit Beginn des Geschäftsjahres 2006/2007 ihren Namen in Materials Services International geändert. Darin kommt insbesondere die zunehmende Bedeutung des im Aufbau befindlichen außereuropäischen Geschäfts zum Ausdruck. Im Berichtsquartal verzeichnete Materials Services International ein erhebliches Umsatzplus. Hierin spiegelt sich die gegenüber dem relativ schwächeren Vorjahresquartal wesentlich bessere Nachfrage- und Preissituation wider. Dies gilt für das gesamte Sortiment – Walzstahl, Edelstahl, Rohre, NE-Metalle und Kunststoffe – und für nahezu alle europäischen Regionen.

Vergleichbar zu Europa entwickelte sich das Geschäft in der Business Unit Materials Services North America. Die Nachfrage- und Preisentwicklung – insbesondere bei Walz- und Edelstahl – zeigt Konsolidierungstendenzen. Das Niveau liegt dennoch weit über dem des 1. Quartals 2005/2006.

Einen signifikanten Umsatzzuwachs verzeichnete auch die Business Unit Industrial Services. Sowohl durch die neu akquirierten Gesellschaften als auch durch organisches Wachstum konnte das Geschäft wesentlich ausgeweitet werden. Die neuen Aktivitäten in Südamerika entwickelten sich erfreulich. In Nordamerika wurde der außerordentlich hohe Vorjahresumsatz sogar leicht übertroffen.

Dank eines erheblich gewachsenen Geschäfts mit technischen Komponenten und einer überwiegend stabilen Nachfrage nach metallurgischen Rohstoffen bei zum Teil sehr hohen Preisen konnte die Business Unit Special Products den Umsatz gegenüber dem Vergleichszeitraum beachtlich ausbauen.

### Ergebnis

Services hat mit 192 Mio € den Gewinn im 1. Quartal 2006/2007 mehr als verdoppelt. Die ergebnisstärkste Business Unit Materials Services International verdreifachte ihren Gewinnbeitrag infolge der Ausweitung der Nachfrage und des hohen Preisniveaus. Gleiches gilt für die Business Unit Materials Services North America. Die Business Unit Industrial Services verdoppelte den Gewinn. Vor allem die Dienstleistungen für die Prozessindustrie in Deutschland erzielten bessere Ergebnisse, positiv wirkte weiter auch der Erwerb von Aktivitäten in Brasilien und Deutschland. Die Business Unit Special Products hat den hohen Gewinn des Vorjahres noch einmal verbessert. Hierzu haben alle Aktivitäten beigetragen. Neben dem Walzstahl- und Röhrengeschäft gilt das besonders für die Technik- und Rohstoffaktivitäten.

Der Bereich **Corporate** umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der konzerninternen Dienstleistungen sowie inaktive Gesellschaften, die einzelnen Segmenten nicht zugeordnet werden können. Hinzu kommen die nicht betriebsnotwendigen Immobilien, die zentral im Bereich Corporate geführt und verwertet werden. Darüber hinaus sind Corporate die Auslauf- und Verkaufsbereiche von ThyssenKrupp Budd zugeordnet. Die zwischenzeitlich erfolgte Veräußerung des Verkaufsbereichs ist dabei für die deutliche Verminderung des Corporate-Umsatzes verantwortlich.

Das Ergebnis von Corporate betrug -93 Mio €, gegenüber dem Vorjahresquartal ist dies eine Verbesserung von 44 Mio €. Die Gründe sind vor allem positive Ergebniseffekte aus der konzerninternen Finanzierung und aus verringerten Pensionsverpflichtungen in Deutschland und den USA. Gegenläufig wirkten sich höhere Aufwendungen im Bereich Real Estate aus.

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

## INNOVATIONEN

Innovative Ideen und neue Wege bei Produkten und Verfahren bilden für ThyssenKrupp als Technologiekonzern wichtige Schlüssel zur Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Der Erfolg der kommenden Jahre hängt entscheidend von den Ideen unserer Entwickler ab, die Probleme unserer Kunden besser als jemals zuvor zu lösen. Im 1. Quartal 2006/2007 haben unsere Wissenschaftler und Ingenieure in über 80 Forschungszentren des Konzerns an mehr als 2.000 Projekten gearbeitet. Häufig wurde dabei mit externen Partnern – beispielsweise von unseren acht Partneruniversitäten – zusammengearbeitet. Weitere Fortschritte in der Werkstoff- und Oberflächentechnik, aber auch neue Systemlösungen für bessere Energiegewinnung, mehr Sicherheit im Straßenverkehr und innovative Fahrsteige als attraktive Alternative im Personennahverkehr auf kurzen Strecken – dies waren die Höhepunkte unserer marktorientierten Entwicklungsarbeiten.

Als Entwicklungspartner der internationalen Automobilindustrie haben Steel und Technologies das Schwerpunktprojekt INCAR initiiert und präsentieren dabei die segmentübergreifende Gesamtkompetenz von ThyssenKrupp entlang der automobilen Prozesskette. Die integrierte Betrachtung der Systeme Karosserie, Chassis und Powertrain verspricht unseren Kunden neue richtungsweisende Lösungen. Um die herausragenden Innovationen und Technologien, die im Konzern dafür zur Verfügung stehen, noch besser sichtbar zu machen, wird unser LIZA Leichtbau & InnovationsZentrum Auto in Bochum entsprechende Demonstrationsobjekte aufbauen. Mittels digitaler Entwicklung soll eine Karosserie- und Chassisstruktur mit Integration neuer Lösungen für Lenkungen und Antrieb inklusive eines aktiven Fahrwerks als Technologiebaukasten erarbeitet werden. Das Entwicklungsprojekt knüpft an das Konzept NSB® NewSteelBody an, bei dem ThyssenKrupp eine komplette gewichtsoptimierte Rohkarosserie aus Stahl für den automobilen Leichtbau entwickelte.

In der Solarthermie, also bei der Gewinnung von Energie aus Sonnenwärme, können künftig Stahlfeinbleche eine immer größere Rolle spielen. Das Dortmunder OberflächenCentrum DOC® arbeitet daran, einen unverglasten und farbigen Wärmekollektor auf Basis beschichteter Stahlfeinbleche zu entwickeln. Diese Bleche könnten Gebäudefassaden in Solaranlagen verwandeln; trotzdem lassen sie den Architekten und Bauherren dank ihres variablen und attraktiven Designs ausreichend Freiraum für anspruchsvolle Architektur.

Zu den Entwicklungsaktivitäten von Steel gehörten außerdem neue Verfahren zur Herstellung leichter, kostengünstiger Hohlprofile aus Feinblech. Die mit der selbst entwickelten T<sup>3</sup>-Profiliertechnik produzierten Thyssen Tailored Tubes® können im Automobilbau die Kosten senken und die Fahrzeuge gleichzeitig leichter machen. Derzeit geht in Duisburg eine Pilotanlage für diese neuen Stahlprodukte in Betrieb.

Mit einem Bündel neuer Ideen für Hochleistungswerkstoffe und ihre Anwendungen antwortet Stainless auf Kundenwünsche nach kostenoptimierten und korrosionsbeständigen Materiallösungen. So wurde das Produktionsverfahren für einen ferritischen Edelstahl wesentlich verbessert, der besonders geeignet für Wasserrohre und -boiler ist. In Zusammenarbeit mit einem Schweizer Forschungsinstitut arbeiten unsere Werkstoff-Experten an nanoporösen Folien aus Nickellegierungen. Aus diesen Folien können später hochfeine Filter gefertigt werden. Für effiziente und umweltfreundliche Dampfkraftwerke mit Betriebstemperaturen über 700° C wurden ebenfalls Nickellegierungen wegen ihrer exzellenten mechanischen Eigenschaften, ihrer Oxidationsbeständigkeit und guten Schweißbarkeit getestet.

Die Entwicklungen im Bereich der Ölsandförderung wurden fortgesetzt. Der Schwerpunkt liegt in der Konstruktion kostenoptimierter Maschinen und Anlagen für die gesamte Prozesskette der Ölsandgewinnung. Hohe Leistungskapazität bei niedrigen Betriebskosten und gutem Wirkungsgrad sind die Ziele dieser Entwicklungsarbeiten.

Auch bei der Weiterentwicklung eines Methanolreformers für Brennstoffzellensysteme in modernen u-Booten haben Ingenieure aus den Segmenten Technologies, Stainless und Services wichtige Fortschritte erzielt. In gemeinsamer Arbeit entwickelten sie eine neue Metallmembran zur Wasserstofftrennung, die inzwischen erfolgreich getestet wurde.

Für den Automobilbau hat Technologies als Teil der Advanced Door Technology optimierte Türverstärkungen vorgestellt, die den Seitenaufprallschutz erhöhen. Die Konzepte werden jetzt anhand von Prototypen untersucht, die aus verschiedenen hochfesten Stählen bestehen. Unterschiedliche Kalt- und Warmformgebungsverfahren sollen die Fertigung optimieren.

Elevator führt derzeit einen neuen Fahrsteig in den Markt ein. Bei diesem Turbotrack können Benutzer bei niedriger Geschwindigkeit sicher auf- und absteigen, fahren aber zwischen den Endpunkten mit höherer Geschwindigkeit. Dies macht solche Steige auch für größere Distanzen bis 1.500 m bei akzeptabler Fahrzeit attraktiv. Bis zu 15.000 Personen sollen je Stunde die Fahrsteige benutzen können. Für den Flughafen in Toronto wurden die weltweit ersten beiden Anlagen dieser Art mit je 270 m Länge verkauft.

## MITARBEITER

ThyssenKrupp beschäftigte am 31. Dezember 2006 weltweit 184.240 Mitarbeiter, dies sind 1,8 % weniger als am Ende des vergangenen Geschäftsjahres. Der Rückgang um 3.346 Mitarbeiter ist maßgeblich auf den Verkauf von Unternehmensteilen im Rahmen der Portfoliooptimierung zurückzuführen; neben einer Gießerei in Brasilien wurden Automobilzulieferwerke in den USA, Kanada und Mexiko veräußert.

Auf Grund der Unternehmensverkäufe hat sich die Zahl der Beschäftigten im Ausland um 3,2 % auf 100.226 verringert. In Deutschland blieb die Mitarbeiterzahl mit 84.014 nahezu unverändert. Ende 2006 waren damit 46 % der Mitarbeiter in Deutschland tätig, 24 % in den übrigen Ländern Europas und 16 % im Nafta-Raum.

ThyssenKrupp nutzt zur Weiterbildung seiner Belegschaften verstärkt neue Technologien und Lernmedien. Hierzu zählt ein konzernweit verfügbares E-Learning-Portal, das selbst gesteuertes Lernen direkt am Arbeitsplatz ermöglicht. Die Mitarbeiter können ihre Weiterbildung flexibel gestalten, weil sie jederzeit auf die netzbasierten Lerninhalte online zugreifen können. Die Themenangebote sind breit gefächert und umfassen beispielsweise Sprachen, EDV, Betriebswirtschaft, Datenschutz oder Projektmanagement. Diese Online-Weiterbildung wird auch im Rahmen des Compliance-Programms zum Kartellrecht und zur Korruptionsbekämpfung eingesetzt.

## FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

### Analyse der Kapitalflussrechnung

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

Aus der operativen Geschäftstätigkeit ergibt sich im Berichtszeitraum ein Mittelabfluss in Höhe von -0,6 Mrd € nach +0,1 Mrd € im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Verschlechterung des Operating Cash-Flow um 0,7 Mrd € ist im Wesentlichen mit dem Aufbau von Vorräten in Höhe von 1,1 Mrd € gegenüber der Vorperiode zu erklären. Gegenläufig wirkte sich der Periodenüberschuss vor Abschreibungen aus, der im 1. Quartal 2006/2007 um 0,4 Mrd € höher lag.

Der negative Betrag des Cash-Flow aus Investitionstätigkeit erhöhte sich im Berichtszeitraum im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum um 0,2 Mrd € auf -0,6 Mrd €. Ursache hierfür sind die um 0,4 Mrd € auf 0,8 Mrd € gestiegenen Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen. Gegenläufig haben sich die im 1. Quartal 2006/2007 um 0,2 Mrd € höheren Einnahmen aus Desinvestitionen langfristiger Vermögenswerte ausgewirkt.

Der Free Cash-Flow, d.h. die Summe aus Operating Cash-Flow und Cash-Flow aus Investitionstätigkeit, hat sich im Berichtsquartal mit -1,2 Mrd € im Vergleich zum entsprechenden Quartal des Vorjahres um 0,8 Mrd € verringert; zu den Ursachen zählen der erhöhte Aufbau von Vorräten sowie die gestiegenen Investitionen in Sachanlagen. Der im Berichtszeitraum erzielte negative Free Cash-Flow ist verantwortlich für die Erhöhung der Netto-Finanzverbindlichkeiten.

### Analyse der Bilanzstruktur

Die nachfolgende Darstellung der Bilanzstruktur schließt die zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ein, die in der Konzernbilanz separat ausgewiesen werden.

Insgesamt ist die Bilanzsumme gegenüber dem 30. September 2006 mit 35.810 Mio € nahezu unverändert.

Die Veräußerung des nordamerikanischen Karosserie- und Fahrwerksgeschäfts führte zu einem Rückgang der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen.

Der Anstieg der Vorräte um 1.110 Mio € auf 8.520 Mio € – im Wesentlichen in den Segmenten Stainless und Services – resultiert hauptsächlich aus der Erhöhung der Rohstoffpreise, insbesondere der Nickelpreise, und der auf Grund von Umsatzausweitungen gestiegenen Mengenbestände.

Die höheren Vorräte führten zu einem Mittelabfluss aus operativer Geschäftstätigkeit; ferner ergab sich durch Investitionen in das Sachanlagevermögen ein Abfluss von Geldmitteln für Investitionen. Beides ließ die Flüssigen Mittel um 1.130 Mio € auf 3.317 Mio € zurückgehen.

Das Eigenkapital stieg um 499 Mio € auf 9.426 Mio €. Wesentlicher Faktor war hier das positive Ergebnis des Berichtsquartals.

## RISIKOBERICHT

### Kein Bestandsrisiko für den Konzern

Vor dem Hintergrund eines systematischen und effizienten Risikomanagementsystems sind die Risiken bei ThyssenKrupp begrenzt und überschaubar. Es sind auch keine Risiken erkennbar, die künftig eine Bestandsgefährdung erwarten lassen. Die Prozesse der Leistungserbringung werden insgesamt gut gesteuert. Den Marktrisiken durch konjunkturelle Preis- und Mengenentwicklungen begegnen wir durch einen weltweiten Marktauftritt. Eine möglichst weitgehende Diversifizierung der Kundenstruktur beschränkt zudem die Auswirkungen, falls sich einzelne Kunden und Branchen negativ entwickeln. Zur Absicherung finanzwirtschaftlicher Risiken nutzt der Konzern u.a. derivative Finanzinstrumente. Eingehende Projektcontrollingmaßnahmen begrenzen darüber hinaus die Risiken der Leistungserbringung, insbesondere bei Großprojekten. Die Aussagen des Risikoberichts im Geschäftsbericht 2005/2006 sind weiterhin gültig.

Über schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche sowie sonstige Risiken berichten wir unter Anhang-Nr. 7.

## NACHTRAGS-, CHANCEN- UND PROGNOSEBERICHT

### Besondere Ereignisse nach Quartalsende

Es lagen keine berichtspflichtigen Ereignisse vor.

### Konjunktureller Aufschwung setzt sich fort

Der weltwirtschaftliche Aufschwung wird sich 2007 fortsetzen. Mit einem Anstieg des Welt-Bruttoinlandsprodukts von rund 4,5 % wird das globale Wachstumstempo nur leicht hinter dem des Jahres 2006 von 5,2 % zurückbleiben. Die Risiken für das Wirtschaftswachstum durch hohe Rohstoff- und Ölpreise haben sich zuletzt etwas abgeschwächt.

In den Industrieländern wird sich die konjunkturelle Entwicklung abkühlen. Höhere Zinsen und die Schwäche des Immobilienmarktes belasten die Wachstumsperspektiven in den USA. Auch für Japan wird auf Grund einer geringeren Investitions- und Exportdynamik mit einem abgeschwächten Wachstum gerechnet. Eine ähnliche Entwicklung zeichnet sich auch für den Euroraum ab. In Deutschland wird die Wachstumsdynamik zu Beginn des Jahres 2007 auf Grund der Mehrwertsteuererhöhung nachlassen. Einen anhaltend hohen Wachstumsschwung erwarten wir in den sich entwickelnden Ländern Asiens sowie in den meisten Ländern Lateinamerikas bzw. Mittel- und Osteuropas.

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

- Die Perspektiven für den Stahlmarkt bleiben insgesamt positiv. Weltweit erwarten wir im Jahr 2007 weiterhin eine Zunahme der Nachfrage nach Walzstahl. Motor dieser Entwicklung bleiben vor allem die Schwellenländer in Asien und Lateinamerika sowie die GUS-Staaten. In Europa und im Nafta-Raum ist mit einer gleich bleibenden oder leicht rückläufigen Nachfrage zu rechnen, bedingt durch die etwas gedämpften Konjunkturaussichten und den zu erwartenden Lagerabbau. Der Stahlverbrauch dürfte indes weiter zunehmen. Produktionszuwächse werden vor allem die Schwellenländer wie China, Indien und Brasilien aufweisen, da dort in größerem Umfang neue Kapazitäten in Betrieb gehen.

- Für Edelstahl Rostfrei wie für die Hochleistungswerkstoffe Nickellegierungen und Titan rechnen wir für 2007 weiterhin mit einer steigenden Nachfrage. Dies gilt für die Märkte sowohl in Europa und Nordamerika als auch in Asien, insbesondere China. Während allerdings in China die meisten Produzenten durch das starke Kapazitätswachstum der letzten Jahre ihre Produktionsanlagen nicht auslasten, sind die Betriebe in Europa und den USA gut beschäftigt.
- Die Automobilproduktion wird sich 2007 voraussichtlich nochmals leicht erhöhen. Die neuen Produktionskapazitäten entstehen zunehmend in den asiatischen Schwellenländern sowie in Mittel- und Osteuropa. Für diese Länder wird 2007 mit einer deutlichen Ausweitung der Fahrzeugproduktion gerechnet. Im Nafta-Raum, Japan und Westeuropa werden die Stückzahlen dagegen leicht zurückgehen. Für Deutschland ist als Folge der schwächeren Inlandsnachfrage mit einem Nachlassen der Fahrzeugproduktion zu rechnen.
- Auf Grund der etwas geringeren globalen Wachstumsdynamik wird auch der Maschinenbau 2007 nicht mehr so stark wachsen wie im Jahr zuvor. In den USA und in Westeuropa zeichnet sich eine Abkühlung der Maschinenbaukonjunktur ab. In China sorgt dagegen die ungebrochene Investitionsdynamik weiterhin für hohe Zuwächse.
- Die internationale Baukonjunktur bleibt auch 2007 regional stark differenziert. Im Euroraum hält das schwache Wachstum an, und in Deutschland ist wieder mit einem geringfügigen Anstieg der Bauproduktion zu rechnen. In den USA wird sich die Baukonjunktur dagegen weiter abkühlen. Wachstumszentren bleiben die Länder Osteuropas sowie Indien und China.

Im weiteren Jahresverlauf rechnen wir mit einer Fortsetzung der insgesamt positiven Geschäftsentwicklung. Für das Geschäftsjahr 2006/2007 erwarten wir einen Umsatz in der Größenordnung von 48 Mrd € bis 49 Mrd €. Beim Ergebnis vor Steuern liegt unser nachhaltiges Ziel bei 2,5 Mrd €. Wir sind zuversichtlich, diese Größenordnung nach 2005/2006 auch im laufenden Geschäftsjahr deutlich zu übertreffen. Für 2007/2008 wird eine vergleichbare Größenordnung angestrebt. Dies setzt voraus, dass sich die Weltkonjunktur weiterhin stabil entwickelt und sich die Energiepreise in einem überschaubaren Rahmen bewegen.

# THYSSENKRUPP AG

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €

	Anhang-Nr.	1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007
Umsatzerlöse	10	10.942	12.332
Umsatzkosten		– 9.209	– 9.964
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>1.733</b>	<b>2.368</b>
Vertriebskosten		– 641	– 695
Allgemeine Verwaltungskosten		– 564	– 576
Sonstige betriebliche Erträge	4	151	199
Sonstige betriebliche Aufwendungen		– 146	– 136
Ergebnis aus dem Verkauf konsolidierter Unternehmen		11	2
<b>Betriebliches Ergebnis</b>		<b>544</b>	<b>1.162</b>
Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen		3	13
Zinserträge		61	72
Zinsaufwendungen		– 187	– 171
Sonstiges Finanzergebnis		4	– 14
<b>Finanzergebnis</b>		<b>– 119</b>	<b>– 100</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>425</b>	<b>1.062</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		– 170	– 401
<b>Periodenüberschuss</b>		<b>255</b>	<b>661</b>
<b>Davon:</b>			
<b>Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG</b>		<b>250</b>	<b>641</b>
Anteile anderer Gesellschafter		5	20
<b>Periodenüberschuss</b>		<b>255</b>	<b>661</b>
<b>Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert)</b>	11		
<b>Periodenüberschuss (Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG)</b>		<b>0,49</b>	<b>1,31</b>

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

# THYSSENKRUPP AG

## KONZERN-BILANZ

### Aktiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2006	31.12.2006
Immaterielle Vermögenswerte		4.703	4.663
Sachanlagen		8.397	8.682
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien		501	494
At equity bewertete Beteiligungen		445	458
Finanzielle Vermögenswerte		178	159
Aktive latente Steuern		695	651
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>14.919</b>	<b>15.107</b>
Vorräte		7.337	8.516
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		7.105	7.074
Sonstige Forderungen		1.444	1.666
Laufende Ertragsteueransprüche		95	111
Flüssige Mittel		4.446	3.317
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte	2	386	19
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>20.811</b>	<b>20.703</b>
<b>Summe Vermögenswerte</b>		<b>35.730</b>	<b>35.810</b>

### Passiva Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2006	31.12.2006
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		3.358	3.993
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen		- 149	- 248
davon entfallen auf Disposal Groups (30.09.2006: -34; 31.12.2006: 0)			
Eigene Anteile		- 697	- 697
<b>Eigenkapital der Aktionäre der ThyssenKrupp AG</b>		<b>8.513</b>	<b>9.049</b>
Anteile anderer Gesellschafter		414	377
<b>Eigenkapital</b>	6	<b>8.927</b>	<b>9.426</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		8.018	7.812
Sonstige Rückstellungen		652	655
Passive latente Steuern		818	861
Finanzverbindlichkeiten		2.946	2.674
Übrige Verbindlichkeiten		50	94
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>12.484</b>	<b>12.096</b>
Sonstige Rückstellungen		1.598	1.467
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten		560	700
Finanzverbindlichkeiten		842	1.162
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		4.571	4.474
Übrige Verbindlichkeiten		6.449	6.477
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerten	2	299	8
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>14.319</b>	<b>14.288</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>		<b>26.803</b>	<b>26.384</b>
<b>Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>		<b>35.730</b>	<b>35.810</b>

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

# THYSSENKRUPP AG

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Mio €

	1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007
Periodenüberschuss	255	661
Anpassungen des Periodenüberschusses für die Überleitung zum Operating Cash-Flow:		
Latente Steueraufwendungen/Steuererträge	102	33
Abschreibungen langfristiger Vermögenswerte	347	346
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	- 3	- 8
Ergebnis aus dem Abgang langfristiger Vermögenswerte	- 13	- 2
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	- 44	- 1.136
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	183	89
- Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	55	- 195
- Sonstige Rückstellungen	97	- 114
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 347	- 159
- Übrige Aktiva/Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 573	- 83
<b>Operating Cash-Flow</b>	<b>59</b>	<b>- 568</b>
Investitionen in at equity bewertete Beteiligungen und in finanzielle Vermögenswerte	- 67	- 32
Ausgaben für den Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	- 28	- 31
Investitionen in Sachanlagen und in als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	- 347	- 750
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	- 37	- 19
Desinvestitionen von at equity bewerteten Beteiligungen und finanziellen Vermögenswerten	12	23
Einnahmen aus dem Verkauf von bislang konsolidierten Gesellschaften	33	135
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 24	- 18
Desinvestitionen von Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	6	101
Desinvestitionen von immateriellen Vermögenswerten	7	13
<b>Cash-Flow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>- 445</b>	<b>- 578</b>
Tilgung von Anleihen	- 4	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	285	567
Tilgung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 315	- 524
Zunahme/(Abnahme) Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	- 8	0
Zunahme Akzeptverbindlichkeiten	2	5
Abnahme Verbindlichkeiten aus nicht ausbuchten Forderungen	- 109	- 14
Zunahme kurzfristige Wertpapiere	- 13	- 15
Einzahlungen aus der Veräußerung eigener Aktien	268	0
Gewinnausschüttungen an andere Gesellschafter	- 10	- 9
Sonstige Finanzierungsvorgänge	10	14
<b>Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>106</b>	<b>24</b>
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	2	- 8
<b>Abnahme der Flüssigen Mittel</b>	<b>- 278</b>	<b>- 1.130</b>
Flüssige Mittel am Beginn der Berichtsperiode	4.715	4.447
<b>Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode</b>	<b>4.437</b>	<b>3.317</b>
(davon Flüssige Mittel der Disposal Groups)	(0)	(0)

Siehe Anhang-Nr. 12 zum ungeprüften, zusammengefassten Konzern-Zwischenabschluss.

# THYSSENKRUPP AG

## KONZERN-AUFSTELLUNG DER ERFASSTEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN

Mio €

	1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung	5	- 78
Unrealisierte Gewinne/(Verluste) aus available-for-sale finanziellen Vermögenswerten	0	13
Unrealisierte Gewinne/(Verluste) aus derivativen Finanzinstrumenten	22	- 70
Steuereffekt	- 9	22
<b>Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen (nach Steuern)</b>	<b>18</b>	<b>- 113</b>
<b>Periodenüberschuss</b>	<b>255</b>	<b>661</b>
<b>Insgesamt erfasste Erträge und Aufwendungen</b>	<b>273</b>	<b>548</b>
<b>Davon:</b>		
<b>Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG</b>	<b>268</b>	<b>533</b>
Anteile anderer Gesellschafter	5	15

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

# THYSSENKRUPP AG

## ANHANG ZUM KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

### Unternehmensinformation

Die ThyssenKrupp Aktiengesellschaft („ThyssenKrupp AG“ oder „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Kapitalgesellschaft mit Sitz in Deutschland. Der vorliegende Konzernabschluss zur Zwischenberichterstattung der ThyssenKrupp AG und ihrer Tochtergesellschaften („Konzern“) für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2006/2007 wurde mit Beschluss des Vorstands vom 08. Februar 2006 zur Veröffentlichung freigegeben.

### Grundlagen der Berichterstattung

Der vorliegende ungeprüfte Konzernabschluss zum Zwischenbericht wurde im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den diesbezüglichen Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) für die Zwischenberichterstattung erstellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Demzufolge enthält dieser Abschluss zum Zwischenbericht nicht sämtliche Informationen und Anhangangaben, die gemäß IFRS für einen Konzernabschluss zum Ende des Geschäftsjahres erforderlich sind.

Der vorliegende ungeprüfte Konzernabschluss zum Zwischenbericht enthält nach Ansicht des Vorstands alle erforderlichen Anpassungen, die für eine den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung der Ertragslage zum Zwischenergebnis erforderlich sind. Die Ergebnisse der zum 31. Dezember 2006 endenden Berichtsperiode lassen nicht notwendigerweise Rückschlüsse auf die Entwicklung zukünftiger Ergebnisse zu.

Im Rahmen der Erstellung eines Konzernabschlusses zur Zwischenberichterstattung in Übereinstimmung mit IAS 34 „Interim Financial Reporting“ muss der Vorstand Beurteilungen und Schätzungen vornehmen sowie Annahmen treffen, die die Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen im Konzern und den Ausweis der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie der Erträge und Aufwendungen beeinflussen. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Schätzungen abweichen.

Die im Konzernabschluss zur Zwischenberichterstattung angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen des letzten Konzernabschlusses zum Ende des Geschäftsjahres. Eine detaillierte Beschreibung der Grundsätze der Rechnungslegung ist im Anhang zum Konzernabschluss unseres Geschäftsberichts 2005/2006 veröffentlicht.

### 1 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 erworbenen Rechte werden unter den immateriellen Vermögenswerten erfasst und zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Übersteigen die tatsächlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen die zugeteilten Rechte pro Jahr, wird aufwandswirksam eine Rückstellung für den Nachkauf der Rechte gebildet.

### 2 DISPOSAL GROUPS UND EINZELNE ZUR VERÄUSSERUNG VORGESEHENE VERMÖGENSWERTE

Im Rahmen des Programms zur Portfoliooptimierung sind im Dezember 2006 im Segment Technologies der Verkauf des Bereichs Wehrtechnik der Blohm + Voss Industries GmbH und der Verkauf der Gesellschaft ThyssenKrupp Bilstein Wagenheber GmbH eingeleitet worden. Der Wehrtechnikbereich ist in der Entwicklung und Fertigung von gepanzerten Gehäusen für Kettenfahrzeuge tätig. Die ThyssenKrupp Bilstein Wagenheber GmbH ist in der Akquisition, Entwicklung, Konstruktion und im Vertrieb von Wagenhebern und artverwandten Produkten für Bordwerkzeuge, die von der Automobilindustrie serienmäßig eingesetzt werden, tätig.

Beide Aktivitäten erfüllen nicht die Voraussetzungen von IFRS 5 für den Ausweis einer nicht fortgeführten Aktivität. Damit werden die Aufwendungen und Erträge bis zum Zeitpunkt der Veräußerung weiterhin im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen.

Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Disposal Groups zum 31. Dezember 2006 sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Mio €	Bereich Wehrtechnik der Blohm + Voss Industries GmbH 31.12.2006	ThyssenKrupp Bilstein Wagenheber GmbH 31.12.2006
Immaterielle Vermögenswerte	0	2
Sachanlagen	0	1
Vorräte	4	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5	3
Sonstige Forderungen	0	1
<b>Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte</b>	<b>9</b>	<b>7</b>
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1	0
Passive latente Steuern	0	1
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	1	0
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	0	3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0	1
Übrige Verbindlichkeiten	0	1
<b>Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerten</b>	<b>2</b>	<b>6</b>

Neben den Vermögenswerten der beiden Disposal Groups enthält die Bilanzzeile „Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte“ einen zur Veräußerung vorgesehenen finanziellen Vermögenswert in Höhe von 3 Mio €.

Die Anhangangaben zum Konzern-Zwischenabschluss sind einschließlich der vorgenannten „Zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerte“ bzw. „Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögenswerten“ dargestellt.

### 3 AUFWAND AUS AKTIENORIENTIERTER VERGÜTUNG

Am Ende des 1. Quartals 2006/2007 sind die im Rahmen der 2. Tranche des Mid Term Incentiveplans gewährten Wertrechte mit einer Zahlung von 27,6 Mio € abgerechnet worden. Insgesamt enthält das Ergebnis des 1. Quartals 2006/2007 Aufwendungen in Höhe von 24,1 (1. Quartal 2005/2006: 2,6) Mio € aus dem Mid Term Incentiveplan.

Mio €

	1. Quartal 2005/2006		1. Quartal 2006/2007	
	Deutschland	Übrige Länder	Deutschland	Übrige Länder
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	10	15	9	12
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	63	31	66	32
Erwarteter Kapitalertrag des Planvermögens	-2	-33	-2	-35
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	1	1	0	0
Aufwand/(Ertrag) aus Planabgeltungen und Plankürzungen	0	0	0	-12
<b>Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen</b>	<b>72</b>	<b>14</b>	<b>73</b>	<b>-3</b>

Auf Grund von Unternehmensveräußerungen in den USA verringerten sich die geschätzten Bar-Dotierungen in fondsfinanzierte Pensionspläne für das Geschäftsjahr 2006/2007 um 10 Mio €.

Mio €

	1. Quartal	1. Quartal
	2005/2006	2006/2007
	USA/Kanada	USA/Kanada
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	6	4
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	15	15
Erwarteter Ertrag aus Erstattungsansprüchen (reimbursement rights)	-1	-2
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
Aufwand/(Ertrag) aus Planabgeltungen und Plankürzungen	0	-39
<b>Netto-Aufwendungen der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre</b>	<b>20</b>	<b>-22</b>

Aus dem im Februar 2006 implementierten Aktienplan zum rabattierten Aktienkauf resultieren im 1. Quartal 2006/2007 Aufwendungen von 4,9 Mio €.

### 4 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten 119 Mio € aus Versicherungsentschädigungen im Zusammenhang mit einem Brandschaden. Die gegenläufigen Aufwendungen aus den Sachschäden und Betriebsunterbrechungen sind in den Umsatzkosten enthalten.

### 5 AUFWENDUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

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

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

**6 EIGENKAPITAL**

Das Eigenkapital und die Anzahl der sich im Umlauf befindlichen Aktien veränderten sich wie folgt:

Mio € (mit Ausnahme der Aktienanzahl)

	Eigenkapitalanteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG								
	Aktienzahl im Umlauf	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	Eigene Anteile	Gesamt	Anteile anderer Gesellschafter	Gesamtes Eigenkapital
<b>Stand am 30.09.2005</b>	<b>499.149.151</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>2.171</b>	<b>- 315</b>	<b>- 368</b>	<b>7.489</b>	<b>389</b>	<b>7.878</b>
Periodenüberschuss				250			250	5	255
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					27		27	0	27
Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					- 9		- 9	0	- 9
Gewinnbeteiligung Anteile anderer Gesellschafter							0	- 10	- 10
Veräußerung eigener Anteile	15.339.893			- 100		368	268	0	268
Sonstige Veränderungen				- 6	6		0	- 17	- 17
<b>Stand am 31.12.2005</b>	<b>514.489.044</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>2.315</b>	<b>- 291</b>	<b>0</b>	<b>8.025</b>	<b>367</b>	<b>8.392</b>
<b>Stand am 30.09.2006</b>	<b>488.764.592</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>3.358</b>	<b>- 149</b>	<b>- 697</b>	<b>8.513</b>	<b>414</b>	<b>8.927</b>
Periodenüberschuss				641			641	20	661
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					- 130		- 130	- 5	- 135
Steuern auf direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen					22		22	0	22
Gewinnbeteiligung Anteile anderer Gesellschafter							0	- 9	- 9
Aktienorientierte Vergütung				3			3		3
Sonstige Veränderungen				- 9	9		0	- 43	- 43
<b>Stand am 31.12.2006</b>	<b>488.764.592</b>	<b>1.317</b>	<b>4.684</b>	<b>3.993</b>	<b>- 248</b>	<b>- 697</b>	<b>9.049</b>	<b>377</b>	<b>9.426</b>

**7 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 Geschäftspartnern oder Kreditgebern ausgestellt. Die in der nachfolgenden Tabelle dargestellten Verpflichtungen zeigen Haftungsverhältnisse, bei denen der Hauptschuldner kein konsolidiertes Unternehmen ist:

Mio €

	Maximales Haftungs- volumen 31.12.2006	Rückstellung 31.12.2006
Anzahlungsgarantien	131	1
Gewährleistungs- und Vertragserfüllungs- garantien	142	0
Kreditaufträge	47	0
Restwertgarantien	45	1
Sonstige Haftungserklärungen	255	1
<b>Insgesamt</b>	<b>620</b>	<b>3</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.

Alle durch die ThyssenKrupp AG oder die Segmentführungsgesellschaften ausgestellten oder in Auftrag gegebenen Bürgschaften oder Garantien erfolgen im Auftrag und unter Rückhaftung des jeweiligen aus dem zu Grunde liegenden Vertragsverhältnis entsprechend verpflichteten Unternehmens (Hauptschuldner). Besteht die Rückhaftung gegen einen Hauptschuldner, an dem ganz oder teilweise ein konzernfremder Dritter beteiligt ist, so wird mit diesem grundsätzlich die Stellung zusätzlicher Sicherheiten in entsprechender Höhe vereinbart.

#### „Special Purpose Entities“

ThyssenKrupp hat eine Anlage zur Produktion von Koks gemietet. Die Anwendung der Interpretation SIC 12 „Consolidation – Special Purpose Entities“ auf die Betreibergesellschaft dieser Anlage hat ergeben, dass diese eine „Special Purpose Entity“ im Sinne der Interpretation ist, für die eine Konsolidierungspflicht besteht. Die Vollkonsolidierung dieser Gesellschaft hat jedoch nur geringe Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Hingegen führte die Überprüfung der Eigentümergesellschaft, die ebenfalls eine „Special Purpose Entity“ im Sinne der Interpretation ist, zu dem Ergebnis, dass der Konzern diese Gesellschaft nicht beherrscht. Die Gesellschaft ist somit nicht in den Konsolidierungskreis des Konzerns einzubeziehen. Die Verpflichtungen des Konzerns im Rahmen des Miet- und Abnahmevertrages werden im Konzernabschluss weiterhin als künftige Mindestmietzahlungen aus „operating lease“ unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen berücksichtigt und werden im aktuellen Geschäftsjahr ca. 62 Mio € betragen. Das maximale Verlustrisiko des Konzerns aus dieser Anlage beläuft sich auf ca. 45 Mio € und resultiert aus der im Wesentlichen durch Dritte übernommenen Restwertgarantie für die Anlage zum Ende des Miet- bzw. Abnahmevertrages.

#### Sonstige finanzielle Verpflichtungen und andere Risiken

Die EU-Kommission hat am 11. Oktober 2005 mitgeteilt, dass sie ein Bußgeldverfahren gegen Unternehmen der Aufzugs- und Fahrtreppenindustrie eingeleitet hat. Hiervon sind auch einige europäische Gesellschaften des ThyssenKrupp Konzerns betroffen. Der Einleitung des Bußgeldverfahrens waren Vorermittlungen der EU-Kommission vorausgegangen, in deren Rahmen sie Anfang

2004 mehrere Nachprüfungen bei den vier größten Aufzugherstellern in der Europäischen Union sowie bei den entsprechenden Verbänden durchgeführt hatte. Gegenstand des Bußgeldverfahrens ist der Vorwurf, die betroffenen Unternehmen hätten in einzelnen EU-Mitgliedstaaten gegen das europäische Kartellrecht im Neuanlagen-, Wartungs- und Ersatzteilgeschäft mit Aufzügen und Fahrtreppen verstoßen. ThyssenKrupp kooperiert mit den Kartellbehörden. Die EU-Kommission hat keine Angaben zur Höhe eventueller Bußgelder gemacht, so dass sich für ThyssenKrupp die finanziellen Folgen des Bußgeldverfahrens noch nicht abschätzen lassen.

Am 26. Januar 2006 hat die ThyssenKrupp AG mit der Mittal Steel n.v. eine Vereinbarung unterzeichnet, in der sich ThyssenKrupp verpflichtet hat, bis zu 100 % der Anteile an Dofasco zu erwerben, falls Mittal Steel Arcelor übernimmt. Hieraus kann eine Kaufpreisverpflichtung von bis zu 4 Mrd € entstehen. Zur weiteren Entwicklung wird auf die Ausführungen unter den nachfolgend dargestellten schwebenden Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüchen verwiesen.

Im 1. Quartal 2006/2007 erhöhte sich im Segment Steel das Bestellobligo für Investitionsvorhaben um 1,1 Mrd €. Darüber hinaus wurden ein langfristiger Liefervertrag für Eisenerz und Eisenerzpellets sowie ein langfristiger Liefervertrag für Gas abgeschlossen, aus denen ab dem Geschäftsjahr 2008/2009 über einen Zeitraum von 15 bzw. 20 Jahren Abnahmeverpflichtungen von insgesamt 5,6 Mrd € resultieren.

#### 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.

Die ThyssenKrupp AG hat am 26. Januar 2006 eine Vereinbarung mit der Mittal Steel n.v. abgeschlossen, nach der sich Mittal Steel verpflichtet hat, im Falle einer erfolgreichen Übernahme von Arcelor bis zu 100 % der Anteile an Dofasco Inc. an ThyssenKrupp zu veräußern. Dofasco befindet sich zurzeit im Besitz einer niederländischen Stiftung, auf die Arcelor die Anteile an Dofasco im Rahmen des Abwehrkampfes gegen Mittal Steel übertragen hatte. Der Vorstand dieser Stiftung hat am 10. November 2006 entschieden, dem Verlangen der Verwaltungsräte von

Mittal Steel und Arcelor auf eine Rückübertragung der Anteile nicht zu entsprechen. Daraufhin hat die ThyssenKrupp AG am 22. Dezember 2006 gegen Mittal Steel n.v. in Rotterdam Klage erhoben, um die von Mittal Steel zugesagte Veräußerung von Dofasco an ThyssenKrupp gerichtlich klären zu lassen. Am 23. Januar 2007 hat das Rotterdamer Gericht entschieden, dass die Herauslösung von Dofasco aus der niederländischen Stiftung gerichtlich nicht erzwungen werden kann.

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

## 8 DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Die Nominal- und Buchwerte der derivativen Finanzinstrumente des Konzerns stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	Nominalwert 30.09.2006	Buchwert 30.09.2006	Nominalwert 31.12.2006	Buchwert 31.12.2006
<b>Derivative Finanzinstrumente</b>				
<b>Aktiva</b>				
Währungsderivate inklusive eingebettete Derivate	4.462	118	3.931	109
Zinsderivate	29	0	5	0
Warenderivate	802	87	1.022	80
<b>Passiva</b>				
Währungsderivate inklusive eingebettete Derivate	3.116	72	3.340	106
Zinsderivate	980	58	993	41
Warenderivate	758	112	871	94
<b>Insgesamt</b>	<b>10.147</b>	<b>447</b>	<b>10.162</b>	<b>430</b>

## 9 BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN PERSONEN (RELATED PARTIES)

Im 1. Quartal 2006/2007 wurden Immobilien zum Verkehrswert von 1,6 Mio € an die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung verkauft; dies führte zu einem Gewinn von 0,4 Mio €.

## 10 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Zum 01. Oktober 2006 wurde der nach den Veräußerungen in Nordamerika verbleibende operative Teil des Segments Auto-

motive mit dem Segment Technologies zusammengeführt, um im neuen Segment Technologies wichtige Industriegüter-Kompetenzen zu bündeln. Der Auslauf- und der Verkaufsbereich von ThyssenKrupp Budd wurden zum 01. Oktober 2006 Corporate zugeordnet, wobei der Verkaufsbereich im Laufe des 1. Quartals 2006/2007 entkonsolidiert wurde. Die Werte der Vorjahresperiode sind entsprechend angepasst.

Segmentinformationen für das 1. Quartal 2005/2006 und das 1. Quartal 2006/2007:

Mio €

	Steel	Stainless	Technologies	Elevator	Services	Corporate	Konsolidierung	Konzern
<b>1. Quartal 2005/2006</b>								
Außenumsätze	2.162	1.231	3.211	1.007	2.943	388	0	10.942
Konzerninterne Umsätze	322	121	8	1	123	4	- 579	0
Umsatzerlöse gesamt	2.484	1.352	3.219	1.008	3.066	392	- 579	10.942
Ergebnis vor Steuern	272	7	118	85	85	- 137	- 5	425
<b>1. Quartal 2006/2007</b>								
Außenumsätze	2.436	1.764	3.096	1.082	3.765	189	0	12.332
Konzerninterne Umsätze	380	207	14	1	207	5	- 814	0
Umsatzerlöse gesamt	2.816	1.971	3.110	1.083	3.972	194	- 814	12.332
Ergebnis vor Steuern	409	325	138	97	192	- 93	- 6	1.062

**11 ERGEBNIS JE AKTIE**

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

	1. Quartal 2005/2006		1. Quartal 2006/2007	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
<b>Zähler:</b>				
Periodenüberschuss (Anteil der Aktionäre der ThyssenKrupp AG)	250	0,49	641	1,31
<b>Nenner:</b>				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück)	505.796.438		488.764.592	

**Ermittlung der für die Kalkulation des Ergebnisses je Aktie relevanten Aktienanzahl**

Das Ergebnis je Aktie ergibt sich aus der Division des den Aktionären der ThyssenKrupp AG zurechenbaren Periodenüberschusses durch die Anzahl der durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien. Veräußerte oder zurückgekaufte Aktien während einer Periode werden zeitanteilig für den Zeitraum, in dem sie sich im Umlauf befinden, berücksichtigt.

Der gewichtete Aktiendurchschnitt reduzierte sich durch den Erwerb eigener Aktien per 06. Mai 2003 und erhöhte sich wieder durch die Ausgabe dieser Aktien im 2. Quartal 2003/2004, im 3. Quartal 2004/2005 und im 1. Quartal 2005/2006. Im 4. Quartal 2005/2006 reduzierte sich der gewichtete Aktiendurchschnitt erneut durch den Erwerb eigener Aktien.

In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

**12 ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG**

Folgende Zahlungsvorgänge sind im Cash-Flow aus der betrieblichen Tätigkeit enthalten:

Mio €	1. Quartal 2005/2006	1. Quartal 2006/2007
Zinseinzahlungen	37	37
Zinsauszahlungen	63	42
Auszahlungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag	87	182

**Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten**

Im 1. Quartal 2006/2007 ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien in Höhe von 3 (2005/2006: 0) Mio €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögenswerten aus Finance Lease im 1. Quartal 2006/2007 beträgt 3 (2005/2006: 2) Mio €.

**Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten**

Im 1. Quartal 2006/2007 erfolgte wie im Vorjahresquartal durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften kein Zugang von Brutto-Finanzverbindlichkeiten.

**13 BESONDERE EREIGNISSE NACH DEM STICHTAG**

Berichtspflichtige Ereignisse lagen nicht vor.

## WEITERE INFORMATIONEN

### BERICHT DES PRÜFUNGSAUSSCHUSSES DES AUFSICHTSRATS

Der Zwischenbericht für das 1. Quartal 2006/2007 sowie der Bericht des Konzernabschlussprüfers über die prüferische Durchsicht des Zwischenabschlusses sind dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in der Sitzung am 12. Februar 2007 vorgelegt und durch den Vorstand und den Konzernabschlussprüfer erläutert worden. Der Prüfungsausschuss stimmte dem Zwischenbericht zu.

Düsseldorf, den 12. Februar 2007

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses  
Dr. Martin Kohlhaussen

## KONTAKT

**Für Fragen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:**

### Communications and Strategy

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

### Kontakt

#### 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.

## TERMINE

### 11. Mai 2007

Zwischenbericht  
2. Quartal 2006/2007 (Januar bis März)

### 15. Mai 2007

Analysten- und Investorenkonferenz

### 10. August 2007

Zwischenbericht  
3. Quartal 2006/2007 (April bis Juni)  
Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

### 04. Dezember 2007

Bilanzpressekonferenz  
Analysten- und Investorenkonferenz

### 18. Januar 2008

Ordentliche Hauptversammlung

### 13. Februar 2008

Zwischenbericht  
1. Quartal 2007/2008 (Oktober bis Dezember)  
Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

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

Zusätzliches Informationsmaterial über den ThyssenKrupp Konzern schicken wir Ihnen auf Anfrage gerne kostenlos zu.

Telefon (0211) 824-38382 und (0211) 824-38371,  
Telefax (0211) 824-38512

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