



## **Strategische Neuausrichtung von thyssenkrupp kommt voran / Wachstumskurs in den ersten 9 Monaten fortgesetzt / Jahresprognose angepasst**

- Performance first: Mittelfristige Ziele bestätigt; Geschäfte mit unverhältnismäßig hohem negativen Cashflow werden auf den Prüfstand gestellt
- Flexibles Portfolio: Börsengang des Aufzuggeschäfts im Plan; deutliches Interesse von Investoren; Interessensbekundungen werden geprüft
- Effiziente Organisation: Konzern soll ab Anfang 2020 in neuer Struktur arbeiten; weitere Senkung der Verwaltungskosten angestrebt
- 9-Monats-Zahlen: Wachstumskurs fortgesetzt; schwache Autokonjunktur und Verwerfungen in den Werkstoffgeschäften belasten operatives Ergebnis
- Jahresprognose angepasst: Bereinigtes EBIT 2018/2019 bei rund 0,8 Mrd € erwartet (bisher 1,1 bis 1,2 Mrd €)

Der Werkstoff- und Industriegüterkonzern thyssenkrupp kommt mit seiner grundlegenden strategischen Neuausrichtung planmäßig voran. Mit der Vorlage der 9-Monats-Zahlen zum laufenden Geschäftsjahr kommuniziert der Konzern erste Entscheidungen und gibt einen Fahrplan für die weitere Ausgestaltung der im Mai 2019 beschlossenen Neuausrichtung bekannt. Ziel ist, die Leistungsfähigkeit des Konzerns entscheidend zu verbessern und ein grundlegend neues thyssenkrupp zu bauen, in dem sich die Geschäfte bestmöglich entwickeln und führende Marktpositionen einnehmen.

„Angesichts des zunehmenden konjunkturellen Gegenwinds haben wir rechtzeitig umgesteuert und treiben den Umbau von thyssenkrupp mit Nachdruck voran“, sagt Guido Kerkhoff, Vorstandsvorsitzender der thyssenkrupp AG. „In einer ersten Phase geht es dabei vor allem um die strukturelle Stabilisierung der Geschäfte. Dazu gehört auch ein effizientes Führungs- und Organisationsmodell. Damit schaffen wir die Grundlagen, um in einer zweiten Phase unsere Geschäfte für langfristig profitables Wachstum aufzustellen.“

Das neue thyssenkrupp („newtk“) folgt drei Grundprinzipien: „Performance first“, „flexibles Portfolio“ und „effiziente Organisation“:

### **Performance first: Mittelfristziele bestätigt**

Die Steigerung der Leistungsfähigkeit hat in allen Geschäftsbereichen Priorität. Die ausgegebenen Mittelfristziele gelten weiter. Um dies zu erreichen, hat thyssenkrupp in allen Geschäftsbereichen umfangreiche Performance-Programme eingeleitet. Dazu gehört auch eine fortlaufende Prüfung, inwieweit die bereits angestoßenen Maßnahmen ausreichende Fortschritte erbracht haben, oder ob Programme ergänzt werden müssen.

Darüber hinaus hat thyssenkrupp Geschäfte identifiziert, die trotz intensiver Anstrengungen derzeit nicht wettbewerbsfähig sind, beziehungsweise bei denen die aktuelle Marktsituation eine wettbewerbsfähige Aufstellung aus heutiger Sicht in Frage stellt. Diese Geschäfte stellt thyssenkrupp auf den Prüfstand. Das betrifft im Einzelnen:

- **Federn und Stabilisatoren:** Fahrwerkskomponenten für die Automobilindustrie in der Business Area Components Technology
- **System Engineering:** Bau von Produktionsanlagen für die Automobilindustrie in der Business Area Industrial Solutions
- **Grobblech:** Massive Stahlbleche unter anderem für die Bauindustrie, den Schiffbau oder Pipelines in der Business Area Steel Europe

Diese drei Bereiche stehen für vier Prozent des Konzernumsatzes, aber für ein Viertel des im laufenden Geschäftsjahr erwarteten negativen Cashflows. Ein Team von Sanierungsexperten wird nun Restrukturierungskonzepte für diese Prüfstand-Geschäfte erarbeiten. Sollte eine Restrukturierung nicht gelingen oder nicht möglich sein, werden andere strategische Optionen geprüft werden.

Guido Kerkhoff: „Wir werden das Potenzial der drei Geschäfte prüfen. Für eine Weiterentwicklung sehen wir durchaus Chancen, aber nicht notwendigerweise unter dem Dach von thyssenkrupp. Dass Geschäfte ohne klare Perspektive dauerhaft Geld verbrennen und damit Wert vernichten, den andere Bereiche erwirtschaftet haben, wird es jedenfalls in Zukunft nicht mehr geben.“

Vor besonderen Herausforderungen steht der Stahl. Nach der Untersagung des Joint Ventures durch die Europäische Kommission arbeitet der neue Bereichsvorstand mit Hochdruck an einem nachhaltigen, strategischen Zukunftskonzept. Hier gilt es einerseits, die strukturellen Probleme in der europäischen Stahlindustrie zu adressieren und zugleich die Auswirkungen der aktuellen Marktverwerfungen einzudämmen, die von einer schwächeren Kundennachfrage und extrem hohen Erzspreisen gekennzeichnet sind.

Die Steigerung der Leistungsfähigkeit von thyssenkrupp erfordert auch den bereits im Mai angekündigten Abbau von 6.000 Stellen, wovon bis zu 2.000 Stellen auf den Stahlbereich entfallen. Über die Details zum Stellenabbau wird thyssenkrupp im Zuge der organisatorischen Neuaufstellung (siehe „effiziente Organisation“) entscheiden.

Weitere Informationen zum Prüfstand-Portfolio, zum Zukunftskonzept für den Stahl und zum Stellenabbau wird thyssenkrupp bis Ende des Kalenderjahres bekanntgeben.

## **Flexibles Portfolio: Börsengang des Aufzuggeschäfts im Geschäftsjahr 2019/2020 geplant**

Für den Erfolg von newtk ist eine Aufstellung entscheidend, in der sich die Geschäfte bestmöglich entwickeln können. Entsprechend prüft thyssenkrupp, wie im Mai angekündigt, was die richtige Portfoliostrategie für die Geschäfte oder Teile davon ist.

Für die Automotive-Geschäfte ist dabei Größe entscheidend, wenn es um die Transformation in Richtung E-Mobilität und autonomes Fahren geht. Im Anlagenbau stellt sich angesichts des zunehmenden Wettbewerbsdrucks vor allem aus Asien die Frage, ob sich die Geschäfte durch Partnerschaften oder Zusammenschlüsse besser entwickeln können. In den Materialgeschäften sieht der Konzern weiter Konsolidierungsoptionen.

Die wichtigste Portfoliomaßnahme ist der geplante Teil-Börsengang von Elevator Technology. Damit kann thyssenkrupp seine Kapitalbasis nachhaltig stärken und den Wert seines Aufzuggeschäfts sichtbar machen. Über die verbleibende Mehrheitsbeteiligung wird der Konzern zudem weiter von künftigen Wertsteigerungen profitieren. Mit den erwarteten Erlösen vergrößert der Konzern seinen finanziellen Spielraum, um notwendige Restrukturierungen und die zukunftsfähige Weiterentwicklung seiner Geschäfte anzugehen.

Die Vorbereitungen für den Börsengang des Aufzuggeschäfts laufen nach Plan. Der „Carve-out“ soll bis zum Ende des Kalenderjahres 2019 abgeschlossen sein. Je nach Kapitalmarktumfeld strebt der Konzern den Börsengang im Laufe des Geschäftsjahres 2019/2020 an. Guido Kerkhoff: „Wir bereiten den Börsengang für Elevator vor, prüfen aber auch die vorliegenden Interessensbekundungen potenzieller Interessenten. Das gilt auch für die anderen Geschäfte.“

## **Effiziente Organisation: wesentlicher und unmittelbarer Beitrag zur Effizienz**

Um erfolgreicher am Markt agieren zu können, erhalten die Geschäfte im Zuge der strategischen Neuausrichtung mehr unternehmerische Freiheit, aber auch mehr Eigenverantwortung. Die organisatorische Aufstellung des Konzerns wird schlanker, schneller, einfacher und flexibler. Gemeinsame Teams aus der Zentrale, den Geschäftsbereichen und den operativen Einheiten erarbeiten derzeit die zukünftige Organisationsstruktur. Ziel ist es, ab Anfang 2020 in der neuen Struktur zu arbeiten. Bei der Umsetzung wird die Mitbestimmung eng eingebunden.

Die zentralen Verwaltungskosten sollen bis zum Geschäftsjahr 2020/2021 auf unter 200 Mio € gesenkt werden (Geschäftsjahr 2017/2018: rund 380 Mio €). Weiteres Einsparpotenzial erwartet thyssenkrupp durch die Vereinfachung der Strukturen und Kostensenkungen auch in den einzelnen Geschäftsbereichen, deren Verwaltungskosten sich derzeit auf rund 2 Mrd € summieren.

### **Kennzahlen 9 Monate 2018/2019**

In den ersten 9 Monaten des Geschäftsjahres 2018/2019 ist thyssenkrupp auch in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld weiter gewachsen. Der Auftragseingang stieg um 2 Prozent auf 30,7 Mrd €. Der Umsatz verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um 1 Prozent auf 31,2 Mrd €. Das Wachstum gebremst haben die zunehmend schwächere weltwirtschaftliche Dynamik, eine deutliche Eintrübung im Automobilssektor und der weiterhin hohe Importdruck beim Stahl. Hinzu kam die massive Erhöhung bei den Rohstoffpreisen, insbesondere bei Eisenerz. Diese Faktoren spiegeln sich im operativen Ergebnis insbesondere in den Geschäften mit Auto-Komponenten und bei den Werkstoffgeschäften wider. Das Bereinigte EBIT<sup>1</sup> lag nach 9 Monaten mit 683 Mio € signifikant unter dem Vorjahr (1,3 Mrd €).

„Mit der Geschäftsentwicklung in den ersten 9 Monaten können wir insgesamt nicht zufrieden sein“, sagt Kerkhoff. „In den Industriegütergeschäften verzeichnen wir trotz Gegenwind einen anhaltend guten Auftragseingang und eine positive Umsatzentwicklung. Das zeigt, dass unsere Maßnahmenpläne greifen. Die Auswirkungen der aktuell schwachen Autokonjunktur und die Entwicklung der Erzpreise haben wir damit aber nicht kompensieren können. Das macht deutlich: Mit unserer klar auf Performance-Steigerung ausgerichteten Unternehmensstrategie haben wir rechtzeitig die richtigen Schwerpunkte gelegt.“

### **Wachstum in den Industriegütergeschäften, Werkstoffe unter Druck**

Zur positiven Auftrags- und Umsatzentwicklung in den ersten 9 Monaten haben allein die Industriegütergeschäfte beigetragen. Elevator Technology verzeichnete dank mehrerer Großprojekte in den Regionen Asien-Pazifik und Europa erneut ein deutliches Auftragsplus. Das Umsatzwachstum kam insbesondere aus dem Aufzuggeschäft in den USA. Industrial Solutions konnte Auftragseingang und Umsatz vor allem im Chemieanlagenbau steigern, während Components Technology insbesondere bei Industriekomponenten zulegen konnte. Im Marinegeschäft lag der Auftragseingang unter, der Umsatz jedoch deutlich über dem Vorjahr. Bei den Werkstoffgeschäften Materials Services und Steel Europe macht sich die

---

<sup>1</sup> Die Reklassifizierung der Stahlaktivitäten als „fortgeführte“ Aktivitäten“ führt zu einer rückwirkenden Berücksichtigung der bislang ausgesetzten planmäßigen Abschreibungen. Das Ergebnis im 1. Halbjahr 2018/2019 wurde nachträglich negativ mit 228 Mio € belastet, das im 4. Quartal 2017/2018 mit negativ 107 Mio €.

insgesamt nachlassende Marktdynamik, insbesondere aufgrund der spürbar gesunkenen Nachfrage aus der Automobilindustrie bemerkbar.

Diese Faktoren belasteten auch das operative Ergebnis. Bei Components Technology verringerte sich das Bereinigte EBIT auf 183 Mio € (Vorjahr: 267 Mio €). Schwächer entwickelten sich insbesondere China und Westeuropa sowie das Geschäft mit Federn und Stabilisatoren. Über Vorjahr lag das Geschäft mit Industriekomponenten. Elevator Technology konnte gegenläufige Material- und Absatzpreisentwicklungen durch Performance-Maßnahmen kompensieren und das Bereinigte EBIT mit 642 Mio € auf Vorjahresniveau halten (641 Mio €). Industrial Solutions verzeichnete ein Bereinigtes EBIT von -112 Mio € (Vorjahr: -107 Mio €). Gründe dafür waren niedrigere Margen bei Projekten, die gegenwärtig umgesetzt werden, sowie verzögerte Kundenabrufe bei System Engineering. Marine Systems verbesserte das Ergebnis und schloss mit einer schwarzen Null ab (Vorjahr: -117 Mio €), während Materials Services im Wesentlichen aufgrund rückläufiger Preise und Mengen das Ergebnisebene des Vorjahres nicht halten konnte (119 Mio € nach 235 Mio € im Vorjahr). Bei Steel Europe führten die deutlich gestiegenen Rohstoffkosten (insbesondere für Eisenerz), die geringere Nachfrage aus der Automobilindustrie sowie das historische Niedrigwasser des Rheins zu einem Ergebniseinbruch auf 77 Mio € nach 586 Mio € im Vorjahr. Deutlich schneller als geplant kommt thyssenkrupp mit der Senkung der zentralen Verwaltungskosten voran. Die Aufwendungen für die Konzernzentrale (Corporate) konnten in den ersten 9 Monaten von -237 Mio € auf -219 Mio € verringert werden.

Die operative Ergebnisentwicklung führte in den ersten 9 Monaten unter dem Strich zu einem Periodenfehlbetrag von -170 Mio € (Vorjahr Periodenüberschuss von 229 Mio €). Hierin enthalten ist die im 2. Quartal erfolgte Erhöhung der Rückstellung für Risiken aus einem Kartellverfahren. Nach Abzug der Minderheitenanteile lag der Nettoverlust bei -207 Mio € (Vorjahr: Nettogewinn 189 Mio €); das Ergebnis je Aktie betrug -0,33 € (Vorjahr +0,30 €).

Der Free Cashflow vor M&A verbesserte sich im 3. Quartal gegenüber dem Vorjahresquartal, war in den ersten 9 Monaten mit -2,5 Mrd € aber weiterhin deutlich negativ (Vorjahr -1,6 Mrd €). Hauptgrund für den Mittelabfluss ist die erhöhte Mittelbindung insbesondere bei den Werkstoffgeschäften.

### **Angepasste Prognose 2018/2019: Bereinigtes EBIT bei rund 0,8 Mrd € erwartet**

Vor dem Hintergrund der schwächer als erwarteten konjunkturellen Entwicklung und insbesondere der gestiegenen Rohstoffkosten für Eisenerz hat thyssenkrupp seine Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2018/2019 angepasst. Die negativen Mengen- und Margeneffekte haben insbesondere Auswirkung auf die Geschäfte mit Auto-Komponenten und Werkstoffen.

Das Bereinigte EBIT wird voraussichtlich bei rd. 0,8 Mrd € liegen (vorher: 1,1 bis 1,2 Mrd €; Vorjahr 1,4 Mrd €). Die Anpassung auf das Bereinigte EBIT spiegelt sich auch im Free Cashflow vor M&A wider. Hier rechnet der Konzern mit Mittelabflüssen von mehr als 1 Mrd € (vorher: im hohen 3-stelligen Millionen-Euro-Bereich negativ; Vorjahr: -134 Mio €). Beim Jahresüberschuss erwartet thyssenkrupp weiterhin einen negativen Wert (Vorjahr, vor Effekten aus Anpassung nachzuholender planmäßiger Abschreibungen in Höhe von 107 Mio €: 60 Mio €)

**Contact Investor Relations:**

Dr. Claus Ehrenbeck

Investor Relations

Phone +49 (201) 844-536464

E-mail: [claus.ehrenbeck@thyssenkrupp.com](mailto:claus.ehrenbeck@thyssenkrupp.com)

[www.thyssenkrupp.com](http://www.thyssenkrupp.com)

Twitter: [@thyssenkrupp](https://twitter.com/thyssenkrupp)

Company blog: <https://engineered.thyssenkrupp.com>

## thyssenkrupp in Zahlen - Kennzahlen im Überblick

		Konzern <sup>1)2)</sup>				Konzern <sup>1)2)</sup>			
		9 Monate 17/18	9 Monate 18/19	Verän- derung	in %	3. Quar- tal 17/18	3. Quar- tal 18/19	Verän- derung	in %
Auftragseingang	Mio €	30.171	30.690	520	2	10.554	10.219	-335	-3
Umsatz	Mio €	30.755	31.153	398	1	10.771	10.779	8	0
EBIT <sup>3)</sup>	Mio €	1.096	396	-701	-64	243	183	-60	-25
EBIT-Marge	%	3,6	1,3	-2,3	-64	2,3	1,7	-0,6	-25
Bereinigtes EBIT <sup>3)</sup>	Mio €	1.274	683	-591	-46	331	226	-105	-32
Bereinigte-EBIT-Marge	%	4,1	2,2	-2,0	-47	3,1	2,1	-1,0	-32
Ergebnis vor Steuern	Mio €	813	124	-688	-85	157	80	-78	-49
Periodenüberschuss/(-fehlbetrag) bzw. Ergebnis nach Steuern	Mio €	229	-170	-399	--	-114	-77	37	32
davon Anteil der Aktionäre der thyssenkrupp AG	Mio €	189	-207	-396	--	-131	-94	38	29
Ergebnis je Aktie	€	0,30	-0,33	-0,64	--	-0,21	-0,15	0,06	29
Operating Cashflow	Mio €	-797	-1.709	-912	--	60	218	157	261
Cashflow für Investitionen	Mio €	-855	-955	-100	-12	-293	-375	-81	-28
Cashflow aus Desinvestitionen	Mio €	78	60	-18	-24	34	8	-27	-77
Free Cashflow <sup>4)</sup>	Mio €	-1.573	-2.604	-1.031	-66	-199	-149	49	25
Free Cashflow vor M & A <sup>4)</sup>	Mio €	-1.592	-2.546	-954	-60	-211	-92	119	56
Netto-Finanzschulden (30.06.)	Mio €	3.808	5.101	1.292	34				
Eigenkapital (30.06.)	Mio €	3.339	2.494	-845	-25				
Gearing (30.06.)	%	114,0	204,5	90,5	79				
Mitarbeiter (30.06.)		159.655	161.740	2.085	1				

<sup>1)</sup> Der Vorjahresausweis wurde angepasst durch die Erstanwendung von IFRS 15.

<sup>2)</sup> Siehe auch Vorbemerkungen.

<sup>3)</sup> Siehe auch die Überleitungsrechnung in der Segmentberichterstattung (Anhang-Nr. 09).

<sup>4)</sup> Siehe auch die Überleitungsrechnung in der Analyse der Kapitalflussrechnung.

	Auftragseingang <sup>2)</sup>		Umsatz <sup>2)</sup>		EBIT <sup>1)2)3)</sup>		Bereinigtes EBIT <sup>1)2)3)</sup>		Mitarbeiter	
	Mio €		Mio €		Mio €		Mio €			
	9 Monate 17/18	9 Monate 18/19	9 Monate 17/18	9 Monate 18/19	9 Monate 17/18	9 Monate 18/19	9 Monate 17/18	9 Monate 18/19	30.06.18	30.06.19
Components Technology	4.939	5.188	4.927	5.059	231	158	267	183	34.126	35.036
Elevator Technology	5.814	6.136	5.536	5.835	590	590	641	642	52.683	53.010
Industrial Solutions <sup>3)</sup>	2.340	2.945	2.606	2.786	-131	-124	-107	-112	15.794	16.020
Marine Systems <sup>3)</sup>	483	385	987	1.305	-119	-1	-117	0	5.789	5.870
Materials Services	10.957	10.528	11.023	10.590	214	106	235	119	20.148	20.242
Steel Europe	7.030	6.969	7.061	6.828	597	-75	586	77	27.090	27.934
Corporate	242	135	245	203	-292	-250	-237	-219	4.025	3.628
Konsolidierung	-1.635	-1.596	-1.631	-1.451	6	-9	6	-6	0	0
<b>Konzern<sup>3)</sup></b>	<b>30.171</b>	<b>30.690</b>	<b>30.755</b>	<b>31.153</b>	<b>1.096</b>	<b>396</b>	<b>1.274</b>	<b>683</b>	<b>159.655</b>	<b>161.740</b>

<sup>1)</sup> Siehe auch die Überleitungsrechnung in der Segmentberichterstattung (Anhang-Nr. 09).

<sup>2)</sup> Der Vorjahresausweis wurde angepasst durch die Erstanwendung von IFRS 15.

<sup>3)</sup> Siehe auch Vorbemerkungen.

	Auftragseingang <sup>2)</sup>		Umsatz <sup>2)</sup>		EBIT <sup>1)2)3)</sup>		Bereinigtes EBIT <sup>1)2)3)</sup>	
	Mio €		Mio €		Mio €		Mio €	
	3. Quartal 17/18	3. Quartal 18/19	3. Quartal 17/18	3. Quartal 18/19	3. Quartal 17/18	3. Quartal 18/19	3. Quartal 17/18	3. Quartal 18/19
Components Technology	1.696	1.754	1.717	1.753	69	54	100	65
Elevator Technology	1.981	1.999	1.937	2.042	202	222	217	239
Industrial Solutions <sup>3)</sup>	883	1.265	815	996	-108	-64	-106	-55
Marine Systems <sup>3)</sup>	170	145	440	510	-108	-1	-107	0
Materials Services	3.818	3.336	3.846	3.505	75	34	84	43
Steel Europe	2.475	2.177	2.492	2.347	239	9	227	1
Corporate	73	47	74	69	-124	-75	-82	-70
Konsolidierung	-542	-504	-550	-442	-2	3	-2	3
<b>Konzern<sup>3)</sup></b>	<b>10.554</b>	<b>10.219</b>	<b>10.771</b>	<b>10.779</b>	<b>243</b>	<b>183</b>	<b>331</b>	<b>226</b>

<sup>1)</sup> Siehe auch die Überleitungsrechnung in der Segmentberichterstattung (Anhang-Nr. 09).

<sup>2)</sup> Der Vorjahresausweis wurde angepasst durch die Erstanwendung von IFRS 15.

<sup>3)</sup> Siehe auch Vorbemerkungen.