

Ausführungen

von

Dr.-Ing. Ekkehard D. Schulz

Vorsitzender des Vorstands
der ThyssenKrupp AG

anlässlich der

7. ordentlichen Hauptversammlung

am 27. Januar 2006

Bochum

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

ich heiÙe Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen herzlich willkommen zur siebten ordentlichen Hauptversammlung der ThyssenKrupp AG. Gleich zu Beginn die wichtigste Botschaft: Ihr Unternehmen ist auf klarem Erfolgskurs. Es gibt gute Gründe, in ThyssenKrupp investiert zu bleiben und weiter zu investieren. Das Jahr 2004/2005 war unser bisher bestes Geschäftsjahr seit der Fusion:

- Wir haben den höchsten Gewinn vor Steuern erwirtschaftet.
- Wir haben die Netto-Finanzverbindlichkeiten vollständig abgebaut.
- Wir haben die Phase der Konsolidierung erfolgreich abgeschlossen.
- All das erlaubt es uns, Ihnen eine höhere Dividende vorzuschlagen.

Damit ist unsere Arbeit nicht getan. Im Gegenteil: Jetzt schalten wir um auf nachhaltiges, profitables Wachstum. Und am Ergebnis dieses Wachstums werden Sie teilhaben.

Mein heutiger Bericht an Sie, meine Damen und Herren, hat folgende Schwerpunkte:

- einen Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr – auf die wesentlichen Kennzahlen und die wichtigsten Erfolgsfaktoren,
- die Bilanz der bisherigen Portfolio-Optimierung,
- unsere strategischen Ziele zur Wertsteigerung,
- die Innovationskompetenz des Konzerns,
- die Entwicklung der ThyssenKrupp Aktie sowie
- einen Überblick über das 1. Quartal und einen Ausblick auf das Gesamtjahr 2005/2006.

Geschäftsjahr 2004/2005 – Kennzahlen und Erfolgsfaktoren

Wesentliche Kennzahlen 2004/2005

Wie haben wir 2004/2005 gewirtschaftet? Dazu das Wesentliche im Überblick:

- Der Gewinn vor Steuern erreichte mit 1,8 Mrd Euro eine neue Rekordmarke. Im Vorjahr waren es 1,5 Mrd Euro.

- Auch die Gesamtkapitalrentabilität erzielte mit 15 % einen Spitzenwert. Im Vorjahr lag sie bei 12 %. Und das bei einem Kapitalkostensatz von 9 %.
- Die Netto-Finanzverbindlichkeiten, meine Damen und Herren, konnten sogar komplett abgebaut werden. Zur Erinnerung: Am 30. September 2004 lagen sie noch bei 2,8 Mrd Euro. Der Höchststand Ende März 2001 hatte 8,7 Mrd Euro betragen.

Aber auch die anderen Kennzahlen belegen, dass Ihr Unternehmen in sehr guter Form ist. Sie verbesserten sich im Vergleich zum Vorjahr erheblich:

- Der Umsatz stieg von 37,3 Mrd Euro auf 42,1 Mrd Euro.
- Das Ergebnis je Aktie erhöhte sich von 1,81 Euro auf 2,05 Euro.
- Der Wertbeitrag hat sich auf 1,1 Mrd Euro verdoppelt. ThyssenKrupp hat also im vergangenen Jahr über 1 Mrd Euro Mehrwert für seine Aktionäre geschaffen.

Auf die Geschäftsentwicklung in den einzelnen Segmenten des Konzerns möchte ich an dieser Stelle nicht näher eingehen. Sie finden ausführliche Informationen dazu in unserem Geschäftsbericht und in den Jahresberichten der Segmente.

Meine Damen und Herren,

ohne den engagierten Einsatz unserer weltweit 184.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hätten wir diese Leistung nicht erreicht. Deshalb möchte ich unserer Belegschaft an dieser Stelle im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats ganz herzlich danken. Unser Dank gilt auch den Belegschaftsvertretern für die gute Zusammenarbeit. Unsere Vertrauensbasis hat sich erneut bewährt. Das ist bei uns Tradition, und darauf sind wir stolz.

Dank gebührt auch Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr Vertrauen in ThyssenKrupp. Wir möchten Sie erneut am Unternehmenserfolg angemessen beteiligen. Deshalb schlagen wir Ihnen heute vor, die Dividende um 0,10 Euro zu erhöhen und 0,70 Euro je Stückaktie auszuschütten. Hinzu kommt eine Sonderausschüttung von 0,10 Euro; sie resultiert aus dem mit Erfolg nahezu abgeschlossenen Desinvestitionsprogramm. Ihre Aktie gehört somit zu den renditestärksten DAX-Titeln. Die Dividendenrendite beträgt 4,6 %, bezogen auf den Kurs von 17,37 Euro am 30. September 2005.

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren

Ein Grund für die gute Geschäftsentwicklung war die rege Nachfrage aus unseren wichtigen Abnehmerbranchen. Die Weltwirtschaft wuchs im Jahr 2005 um 4 %, und davon haben wir profitiert. Allerdings sind zugleich die Rohstoff- und Vormaterialpreise deutlich gestiegen. Es war deshalb nicht die Konjunktur allein, die für das Rekordergebnis sorgte. Wir sind auch insgesamt besser geworden und haben die Produktivität und Effizienz in allen Bereichen des Konzerns gesteigert. Unsere Maßnahmen und Programme greifen, allen voran unser Wertsteigerungsprogramm ThyssenKrupp best.

Seine Dynamik war auch im vierten Jahr ungebrochen. Zum 30. September 2005 umfasste das Programm rund 4.500 Projekte. Allein 1.500 Projekte kamen im Berichtsjahr neu hinzu. Es ging vor allem um Verbesserungen bei operativer Effizienz, Vertrieb, Qualitätsmanagement und Kapitalproduktivität. Hinzu kamen Initiativen zum Wissens- und Innovationsmanagement und zur stärkeren Einbindung von Mitarbeitern und Führungskräften. Das Programm ist weltweit fest verankert. Über 60 % aller Projekte werden mittlerweile im Ausland realisiert.

Einen wichtigen neuen Impuls erhielt ThyssenKrupp best im Berichtsjahr durch die Einkaufsinitiative. Sie soll die Ertragskraft des Konzerns verbessern und die Einkaufsfunktionen in den Konzernunternehmen qualitativ stärken. Dazu wurden über 250 neue Projekte begonnen.

Bilanz der Portfolio-Optimierung

ThyssenKrupp war 2004/2005 nicht nur im operativen Geschäft erfolgreich. Auch die Optimierung des Konzern-Portfolios haben wir entscheidend vorangebracht.

Unser Desinvestitionsprogramm „Desinvest 33+“ wurde im Berichtsjahr nahezu abgeschlossen. Insgesamt haben wir seit der Fusion von Thyssen und Krupp Unternehmen mit einem Umsatz von 7,1 Mrd Euro erworben und uns von Unternehmen mit einem Umsatz in der gleichen Größenordnung getrennt. Allein 2004/2005 erreichten die Akquisitionen ein Umsatzvolumen von 1,5 Mrd Euro und die Desinvestitionen standen für 2,3 Mrd Euro Umsatz. Die größten Projekte waren die Bildung des Werftenverbundes nach dem Mehrheitserwerb von

Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW) sowie der Verkauf von Wohnimmobilien und MetalCutting, unserem Werkzeugmaschinenbau.

Wie sehr der Konzern in Bewegung ist, zeigt auch die Dynamik der Mitarbeiterentwicklung. Seit der Fusion hat die Zahl unserer Mitarbeiter um rund 14.000 oder 8 % zugenommen. Zum 30. September 2005 beschäftigte ThyssenKrupp insgesamt 183.729 Mitarbeiter. Hinter diesen Zahlen verbergen sich aber viel größere Bewegungen. Durch Unternehmenserwerbe und internes Wachstum sind jeweils etwa 37.000 Mitarbeiter neu in den Konzern gekommen. Andererseits haben wir uns durch Portfolio-Veränderungen, sprich Unternehmensverkäufe, von über 19.000 Mitarbeitern und durch Produktivitätsverbesserungen von 41.000 Mitarbeitern getrennt.

Führungsstruktur folgt der Konzernstruktur

Mit der Optimierung der Konzernstruktur haben wir auch die Führungsstruktur weiterentwickelt. Seit der Fusion haben wir stets das Prinzip verfolgt, dass im Vorstand der ThyssenKrupp AG die Vorstandsvorsitzenden der Segmente und die Vorstände mit Zuständigkeit für Zentralfunktionen gleichberechtigt vertreten sind. Dieses Prinzip haben wir mit der Vorstandsorganisation, die seit dem 01. Oktober 2005 gilt, konsequent weiterentwickelt. Die Zuständigkeit für einzelne Regionen richtet sich nach folgendem Grundsatz: Die Vorstandsvorsitzenden der Segmente, die vor Ort die stärksten wirtschaftlichen Interessen vertreten, nehmen neben ihrer operativen Verantwortung auch die Verantwortung für die jeweilige Region wahr.

Auf allen Managementebenen lautet unser Ziel, für die besten Geschäfte und die wichtigsten Aufgaben auch die besten Leute zu gewinnen. Wir streben eine produktive Mischung aus internen und externen, jungen und erfahrenen, deutschen und internationalen Führungskräften an. Nachwuchskräfte wollen wir gezielt an höhere Aufgaben heranzuführen. Um sie optimal vorzubereiten, werden wir in diesem Jahr die ThyssenKrupp Academy gründen. Dort sollen international anerkannte Experten fachliches und methodisches Wissen vermitteln und unternehmerisches Denken stärken. Auch ein produktiver Wissensaustausch und ein gemeinsames Führungsverständnis werden im Fokus der Academy stehen.

Unsere strategischen Ziele zur Wertsteigerung

Heute ist der Konzern klar auf seine Kerngeschäfte bei Stahl, Industriegütern und Dienstleistungen ausgerichtet. In den meisten Aktivitäten nehmen wir schon heute vordere Marktpositionen ein – damit meine ich Rang 1 bis 3. Bei weiteren sind wir auf gutem Wege, diese Positionen zu erreichen. Die Phase der Konsolidierung bei ThyssenKrupp ist weitgehend beendet. Unser Ziel ist nun profitables, nachhaltiges Wachstum. Wir werden unsere Aktivitäten weiter international ausbauen. Durch internes Wachstum, gezielte strategische Akquisitionen und noch stärkere Dienstleistungsorientierung in allen Bereichen wollen wir mittelfristig einen Gesamtumsatz von 45 bis 50 Mrd Euro erreichen. Beim Ergebnis vor Steuern haben wir unser nachhaltiges Ziel von bisher 1,5 Mrd Euro auf 2 Mrd Euro erhöht.

Zum 01. Oktober 2005 wurde das bisherige Segment Steel nach Abschluss der Desinvestitionen neu geordnet. Mit Steel (neu) und Stainless haben wir zwei eigenständige Segmente geschaffen. Diese Organisation entspricht den unterschiedlichen Marktverhältnissen und Produktionsabläufen in beiden Bereichen. Außerdem können wir uns so gezielter am globalen Konsolidierungsprozess in der Stahlindustrie beteiligen.

Das neue Segment **Steel**, der frühere Bereich Qualitätsflachstahl, wird seine Wettbewerbsposition weiter national und international ausbauen. Unsere Wachstumsstrategie hat drei wesentliche Bausteine:

- Sicherung künftiger Wachstumspotenziale durch die Errichtung eines neuen Stahlwerks in Brasilien,
- Stärkung der Marktposition in Nordamerika und
- Ausbau unserer starken Marktstellung in Europa.

Das geplante neue Stahlwerk in Brasilien soll kostengünstig Brammen für den Kernmarkt Europa und den Nafta-Raum liefern. Die Aufsichtsräte des Konzerns haben Ende 2005 ihre Zustimmung erteilt. Auf Basis der Machbarkeitsstudie wird das Projekt nun mit Nachdruck vorangetrieben. Nachdem die Vorbereitungen bereits begonnen haben, kann das Werk ab Mitte 2008 jährlich 4,4 Mio t Brammen produzieren. Rund 2 Mio t Brammen werden an unserem Standort in Duisburg weiterverarbeitet. Die verbleibenden 2,4 Mio t Brammen stehen für die Entwicklung unserer Nafta-Strategie zur Verfügung.

Das Werk wird am Küstenstandort Sepetiba entstehen, der im Bundesstaat Rio de Janeiro am Ende einer Eisenbahnlinie aus der Erzregion Minas Gerais liegt. Für die Produktionsanlagen mit Hafen ist ein Investitionsvolumen von insgesamt 2 Mrd US-Dollar vorgesehen. Das sind bei aktueller Dollarparität knapp 1,7 Mrd Euro. Mit Eisenerz wird das Werk vom weltgrößten Erzproduzenten Companhia Vale do Rio Doce versorgt werden. Die Gesellschaft will zugleich eine 10-%-Beteiligung am Stahlwerk übernehmen.

Ein zweiter Baustein unserer Wachstumsstrategie ist die Stärkung unserer Marktposition in Nordamerika. Deshalb haben wir Ende November 2005 ein freundliches Übernahmeangebot für den kanadischen Stahlhersteller Dofasco abgegeben. Der Angebotspreis betrug insgesamt 3,5 Mrd Euro bzw. 4,8 Mrd kanadische Dollar in bar; das sind 61,50 kanadische Dollar je Stammaktie. Bereits damals hatte ich klargestellt, dass wir uns trotz der strategischen Bedeutung von Dofasco auf keinen wertvernichtenden Bieterwettbewerb einlassen werden. Nach unserer festen Überzeugung wird die Grenze der Wirtschaftlichkeit mit einem Angebot von mehr als 68 kanadische Dollar je Dofasco-Aktie überschritten. Daher war eine nochmalige Erhöhung unseres letzten Angebots vom 14. Januar 2006 – es betrug 68 kanadische Dollar je Aktie – unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht vertretbar. Dieses Angebot ist zum 26. Januar 2006 ausgelaufen. ThyssenKrupp erhält bei Nichtzustandekommen der Transaktion die Break Fee in Höhe von 215 Mio kanadische Dollar.

Wie geht es jetzt weiter? Die Übernahme von Dofasco war eine Option in der Wachstumsstrategie des Segments Steel. Die Nafta-Region ist einer der wichtigsten Stahlmärkte weltweit und für uns ein attraktiver Zielmarkt. Heute liefern wir bereits knapp 1 Mio t Flachstahl an Kunden in Nordamerika. Diese Position wollen wir in den nächsten Jahren ausbauen. ThyssenKrupp wird nun die Alternativen Neubau oder Kooperationen in der Region prüfen.

Ausgangsbasis für ein erfolgreiches, globales Wachstum ist unsere heutige Marktposition im Bereich Qualitätsflachstahl. Mit hoher Technologiekompetenz, hervorragenden Leistungen und starken Marken tragen wir zur Verbesserung der Wertschöpfungskette unserer Kunden bei. Mit diesen Stärken hat das Segment Steel bereits eine starke Präsenz auf dem europäischen Markt für Qualitäts-

flachstahl erreicht. Und auch hier, insbesondere in Deutschland und vor allem in Duisburg, wird weiter investiert. In Duisburg, meine Damen und Herren, befindet sich nicht nur der Sitz von ThyssenKrupp Steel, sondern auch die weltweit größte Rohstahlproduktion an einem Standort. In den kommenden Jahren sollen durch Investitionen von gut 700 Mio € die Kapazitäten erweitert und modernisiert werden. Ein Kernstück dieses Investitionsprogramms ist der Neubau des Hochofens 8 als Ersatzinvestition, ein weiteres die Neuzustellung des Hochofens 9. In der Verarbeitungs- und Veredelungskette werden die Kapazitäten dem neuen Brammenangebot aus Brasilien angepasst.

Das Segment **Stainless** arbeitet in einem schwierigen Umfeld. Im Kerngeschäft der Rostfrei-Kaltprodukte stagniert der Markt weitgehend. Die nach wie vor hohen Rohstoffpreise, insbesondere für Nickel, Chrom und Molybdän stellen weltweit ein wesentliches Wachstumshemmnis für das klassische Rostfrei-Geschäft dar.

In Westeuropa blieb der Markt für rostfreie Kaltflacherzeugnisse im abgelaufenen Jahr mit einem Minus von rund 5 % deutlich hinter den Erwartungen zurück. Anhaltend hohe Drittlandimporte sowie neue Produktionskapazitäten verschärften das Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage. Infolgedessen gerieten die Basispreise verstärkt ab dem 2. Quartal 2005 massiv unter Druck. Die meisten europäischen Produzenten steuerten durch teils erhebliche Produktionsrücknahmen dagegen. Erst zu Beginn des neuen Geschäftsjahres belebte sich die Nachfrage wieder spürbar.

Asien und insbesondere China ist die Weltregion, in der noch ein deutliches Marktwachstum zu verzeichnen ist. Es fällt allerdings geringer aus als noch vor ein bis zwei Jahren prognostiziert, während die chinesischen Rostfrei-Kapazitäten im Vergleich zur Nachfrage deutlich schneller wachsen. Das zunehmende Überangebot führte seit Mitte des 2. Quartals trotz Produktionskürzungen bei einigen bedeutenden Produzenten zu einem starken Preisverfall, der erst zum Jahresende zum Stillstand kam. Ob diese Entwicklung der Beginn einer Trendwende ist, muss vor dem Hintergrund weiterer Kapazitätzunahmen bezweifelt werden.

ThyssenKrupp Stainless hat schon früh auf das zunehmende Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage im Rostfrei-Flachbereich reagiert. Wir setzen seit Jahren weniger auf den Ausbau eigener Kapazitäten als auf die Optimierung der

operativen Prozesse sowie Stärkung unserer Marktpräsenz. Dafür werden weltweit das Distributions- und Servicenetz sowie das Dienstleistungsangebot ausgebaut. Außerdem sorgen ständige Innovationen und Programme zur Performancesteigerung für Fortschritte bei Produktqualität und Kosten.

Deutlich erfreulicher ist die Situation im Produktsegment Nickelbasiswerkstoffe. Auch hier nehmen wir weltweit eine Spitzenposition ein. Nach einer längeren Schwächeperiode beobachten wir nun eine deutliche Belebung der Nachfrage. Treiber sind hier in erster Linie die Marktsegmente Luftfahrt, Öl und Gas. Auch der Anlagenbau hat international von der anziehenden Investitionstätigkeit profitiert. Dies ließ nach einer längeren Durststrecke auch wieder spürbare Preisverbesserungen zu.

Die Kompetenzfelder im Segment **Automotive** sind innovative Komponenten und Systeme, vor allem Kurbelwellen, Nockenwellen, Lenkungen sowie Body- und Chassiskomponenten. Als Anbieter mit breitem Leistungsprogramm folgt das Segment seinen Kunden weltweit und bietet ihnen Produkte und Know-how jeweils vor Ort an. Mittlerweile bestehen rund 130 Gesellschaften in 14 Ländern, und zwei von drei Mitarbeitern arbeiten heute außerhalb Deutschlands. So verfügen wir zum Beispiel in China über Produktionsstandorte für Lenkungen, Karosserie- und Fahrwerksteile, Kurbelwellen, gebaute Nockenwellen und Federn.

Ein Ende der Globalisierung im Autozuliefergeschäft zeichnet sich nicht ab. Allerdings sind amerikanische und auch viele westeuropäische Autohersteller im Vergleich zu den asiatischen Wettbewerbern immer mehr zurückgefallen und befinden sich jetzt in einem strukturellen Umbruch. Das spüren Autozulieferer wie ThyssenKrupp ganz deutlich, vor allem in den USA. Wir gehen aber davon aus, dass Nordamerika nach den fälligen Umstrukturierungen der Automobilbranche weiterhin ein starker Autostandort bleiben wird. Deshalb werden wir die eingeleitete Restrukturierung bei Automotive in den USA mit Nachdruck fortsetzen.

Das Segment **Technologies**, ein internationaler Maschinen- und Anlagenbauer, setzt künftig auf die Säulen Plant Technology, Marine Systems und Mechanical Engineering. Dank seiner innovativen System- und Engineering-Kompetenz verfügt das Segment über weltweit führende Marktpositionen. Es werden Systeme, Anlagen, Spezialmaschinen und Komponenten sowie zugehörige

Dienstleistungen angeboten. Mit der Übernahme von HDW – einschließlich Kockums in Schweden und Hellenic Shipyards in Griechenland – hat Marine Systems seine herausragende Position beim Bau nichtnuklearer U-Boote gestärkt. Zugleich wurde damit der erste Schritt zur Bildung eines europäischen Werftenverbunds vollzogen. Der Erwerb von Atlas Elektronik zusammen mit EADS fügt sich nahtlos in die Strategie, den Werftenverbund weiter zu einem bedeutenden internationalen Anbieter auszubauen.

Mit Prestigeprojekten im Hochhausbau und zahlreichen Großaufträgen für Flughäfen in aller Welt rückt das Segment **Elevator** seinem Ziel näher, auf dem weltweiten Aufzugsmarkt die Nummer Zwei nach Geschäftsvolumen zu werden. Die umfassende Produkt- und Service-Kompetenz, aber auch professionelles Cross-Selling haben sich ausgezahlt. Und eine Fülle neuer Entwicklungen unterstreicht den innovativen Anspruch des Segments – sei es bei Aufzügen, Fahrtreppen oder beispielsweise Fluggastbrücken. Künftig will Elevator im anspruchsvollen Dienstleistungsbereich überproportional wachsen. Schon heute werden mehr als 50 % des Umsatzes mit Dienstleistungen erzielt.

Das Segment **Services** hat sich konsequent auf Werkstoff- und Prozessdienstleistungen für die produzierende sowie verarbeitende Industrie konzentriert. Wir können von unseren Kunden Geschäftsprozesse übernehmen, die nicht zu deren Kerngeschäft gehören. „Quer zur Wertschöpfungskette“ werden so Potenziale ausgeschöpft, die unsere Kunden alleine nicht nutzen könnten. Das senkt die Kosten unserer Kunden und bringt uns gleichzeitig profitablen Umsatz – also eine typische Win-Win-Situation. Die Schwerpunkte unserer Dienstleistungen sind dabei die Wertschöpfungsschritte Einkauf, Produktion und Logistik. Durch diese Konzentration hat Services sein eigenständiges Profil geschärft: Trotz der weiterhin sehr intensiven segmentübergreifenden Zusammenarbeit werden nur noch knapp 10 % des Gesamtumsatzes mit Produkten erwirtschaftet, die bei ThyssenKrupp hergestellt werden.

Die Innovationskompetenz des Konzerns

Für ein technologieorientiertes Unternehmen wie ThyssenKrupp hat Innovation höchste Priorität. Unsere Innovationskompetenz entscheidet letztlich über den Markterfolg und damit auch über die Zukunft des Unternehmens. In unseren 87

Forschungszentren und Entwicklungsabteilungen weltweit arbeiten mehr als 3.300 Wissenschaftler und Ingenieure an neuen, umweltfreundlichen Produkten und Verfahren. Lassen Sie mich einige Beispiele nennen:

Mit den Tailored Strips hat unser Segment Steel einmal mehr unter Beweis gestellt, wo ein Schlüssel zum wirtschaftlichen Leichtbau von Autos und anderen Produkten liegt – nämlich in der intelligenten Kombination unterschiedlicher Stahlwerkstoffe. Wir können zwei Stahlbänder verschiedener Güte und Dicke oder Beschichtung der Länge nach mit einer endlosen Laserschweißnaht aneinander fügen. Die Naht kann eine Länge von 400 m erreichen. Anschließend wird das Band wieder zu einem Coil aufgewickelt und kann beispielsweise in der Automobilindustrie verarbeitet werden.

Im Segment Stainless gelang es den Forschern und Ingenieuren, einen metallischen Werkstoff für Brennstoffzellen so zu verbessern, dass sich deren Lebensdauer damit verdreifachen lässt – auf bis zu 40.000 Betriebsstunden im stationären Einsatz. Gleichzeitig ist Crofer in besonderem Maße hitzebeständig. Dank seiner guten Verformbarkeit bietet er den Konstrukteuren zudem volle Designfreiheit. Das alles sind wichtige Pluspunkte gegenüber dem Alternativwerkstoff Keramik.

ThyssenKrupp Automotive optimierte die Warmumformtechnologie Hot Stamping. Mit diesem Verfahren lassen sich komplexe Bauteile, die auch aus verschiedenen metallischen Werkstoffen bestehen können, in nur einem Pressvorgang formen. Weniger Gewicht und höhere Crashesicherheit bei gleichen Produktionskosten – das sind die Vorteile, die unser neues Verfahren ermöglicht und die schon viele Kunden aus der Automobilindustrie überzeugt haben.

Den ThyssenKrupp Innovationspreis 2005 gewann das Segment Technologies für die Entwicklung des EnviNOx[®]-Verfahrens. Mit dem neuen Verfahren können die umweltschädlichen Stickoxide nahezu vollständig aus dem Abgas von Salpetersäure-Anlagen entfernt werden. Durch die Entwicklung der EnviNOx[®]-Technologie leistet ThyssenKrupp einen wichtigen Beitrag zur Reduzierung des Treibhauseffektes und somit zum aktiven Umweltschutz.

ThyssenKrupp Elevator hat mit Spirit™ einen neuartigen Aufzug für Wohn- und Geschäftsgebäude entwickelt, der ohne einen speziellen Maschinenraum auskommt. Dieser wohl weltweit kompakteste Aufzug benötigt ober- und unterhalb des Fahrschachtes weniger Raum für technische Einbauten als herkömmliche Aufzüge. Das System bringt den Architekten so größte Freiheiten bei der Gebäudeplanung. Speziell bei Modernisierungen kann es der vorhandenen Raumsituation sehr flexibel angepasst werden. Spirit™ wurde mit dem Innovationspreis für Architektur und Bauwesen 2005 ausgezeichnet.

Auch in der Forschung und Entwicklung werden zwei Trends immer wichtiger: zum einen die Nutzung von Synergien zwischen den Segmenten, zum anderen eine stärkere internationale Ausrichtung der Aktivitäten. Um das Wissen im Konzern besser zu nutzen, verfolgen wir immer mehr segmentübergreifende Projekte, z.B. für unsere Hauptkunden in der Automobilindustrie. Zum anderen ist unsere Forschung und Entwicklung inzwischen ähnlich international wie unser Geschäft. So betreiben wir z.B. einen Großteil der Entwicklungsarbeiten für den Anlagenbau in unseren indischen Konzernunternehmen. Ein anderes Beispiel: Die Know-how- und Servicezentrale von Elevator für gesamt Nordamerika ist in Dallas/Texas angesiedelt.

Um unseren technologischen Vorsprung nachhaltig zu sichern, planen wir, den Aufwand für Forschung und Entwicklung künftig auf über 2 % des Umsatzes zu erhöhen. Zum Vergleich: Im abgelaufenen Geschäftsjahr lagen unsere FuE-Aufwendungen bei 733 Mio Euro. Das waren 13 % mehr als im Jahr zuvor und über 1,7 % vom Umsatz.

Der konzernweite Innovationswettbewerb fördert die Kreativität unserer Mitarbeiter und belohnt intelligente und effizient umgesetzte Ideen. Darüber hinaus setzen wir uns für mehr Technikakzeptanz und Technikbegeisterung in der Bevölkerung ein. Über 60.000 Menschen haben unseren IdeenPark 2004 in Gelsenkirchen besucht. Nun sind wir dabei, den nächsten IdeenPark, diesmal in Hannover, vorzubereiten. Auf dem Expo-Gelände werden wir vom 20. bis 28. Mai wieder zusammen mit Partnern von Hochschulen und Forschungseinrichtungen Technik verständlich und anfassbar machen. Ich lade Sie schon heute herzlich ein: Besuchen Sie uns dort, es wird wieder spannend.

Die ThyssenKrupp Aktie

ThyssenKrupp Aktie 2004/2005 hinter der DAX-Entwicklung zurück

Die Kursentwicklung unserer Aktie im Berichtsjahr spiegelt die erzielten Erfolge des Konzerns aus unserer Sicht nicht angemessen wider. Trotz der sehr guten Konzernentwicklung wurde der Kursverlauf eher durch Unsicherheiten bezüglich der Weiterentwicklung des Stahlzyklus geprägt. Weder der Abschluss unseres Portfolio-Optimierungsprogramms Desinvest 33+ noch die Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit oder der vollständige Abbau der Netto-Finanzschulden haben sich adäquat in der Performance der Aktie niedergeschlagen. Sie notierte am 30. September 2005 bei 17,37 Euro und damit um knapp 11 % höher als am 30. September des Vorjahres. Der DAX verzeichnete im gleichen Zeitraum ein Plus von 29,5 % und der DJ STOXX ein Plus von 28,3 %.

In den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres entwickelte sich die ThyssenKrupp Aktie zunächst verhalten und seit Jahresbeginn 2006 zunehmend positiv. Am 26. Januar 2006 notierte sie zum Börsenschluss bei 20,31 Euro. Das ist ein Plus von 16,7 % gegenüber Anfang Oktober 2005. Der DAX wuchs im gleichen Zeitraum um 9,2 % und der DJ STOXX um 6,3 %. Sollte sich dieser Trend fortsetzen, könnte unsere gemeinsame Hoffnung in Erfüllung gehen, meine Damen und Herren, dass der Kapitalmarkt die Leistungen des Konzerns doch noch adäquat anerkennt.

ThyssenKrupp Rating

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde ThyssenKrupp von allen Ratingagenturen heraufgestuft. Damit wurde auch bei Standard & Poor's wieder der Investment-Grade-Status erreicht. Nach der Bekanntgabe des Übernahmeangebots für Dofasco haben die Ratingagenturen Ende November 2005 ihre Einschätzung von ThyssenKrupp überprüft. Es hat Ratinganpassungen durch Standard & Poor's und auch Fitch gegeben. Moody's hat die Bewertung unverändert gelassen. Nach unserem Rückzug aus dem Bieterverfahren um Dofasco haben Standard & Poor's sowie Fitch ihre Ratinganpassungen wieder zurückgenommen. Danach wird ThyssenKrupp aktuell wie folgt bewertet:

- Fitch BBB+, Ausblick stabil
- Moody's Baa2, Ausblick stabil
- Standard & Poor's BBB-, Ausblick stabil

Unsere Performance in der Vergangenheit hat gezeigt, dass ThyssenKrupp seine Netto-Finanzverbindlichkeiten erfolgreich abbauen kann. Auch unsere Zukunftspläne werden wir genauso konsequent, solide und erfolgsorientiert umsetzen.

Und noch eine Anmerkung am Rande: Es ist kein Wert an sich, keine Schulden zu haben. Es geht vielmehr darum, bei den Netto-Finanzverbindlichkeiten ein Niveau zu halten, das eine vernünftige Vorwärtsstrategie ermöglicht, problemlos zu managen ist und in einem angemessenen Verhältnis zu unserem Eigenkapital steht.

Aktien an die Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung veräußert

Die Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung hat am 21. November 2005 rund 15,3 Mio eigene Aktien der ThyssenKrupp AG von der Gesellschaft übernommen. Das Aktienpaket entspricht 2,98 % des Grundkapitals.

Durch den Verkauf zum Börsenkurs von 17,44 Euro – das war der Xetra-Schlusskurs am 21. November 2005 – erhielten wir einen Cash-Zufluss von 267,5 Mio Euro. Das Eigenkapital wird um diesen Betrag gestärkt. Durch die Transaktion hat die ThyssenKrupp AG nun sämtliche eigenen Aktien veräußert, die sie im Mai 2003 von der IFIC Holding AG erworben hatte.

2004 und 2005 sind eigene Aktien für Mitarbeiteraktien-Programme verwendet worden. So haben an unserem jüngsten Mitarbeiteraktien-Programm vom Mai 2005 – es war inzwischen das dritte Programm seit 2001 – rund 47 % der zeichnungsberechtigten inländischen Belegschaft teilgenommen. Zum ersten Mal galt das Angebot auch in den französischen Konzernunternehmen, wo die Beteiligung ähnlich hoch lag.

Überblick über das 1. Quartal und Ausblick auf das Gesamtjahr 2005/2006

Abschließend einige Worte zum angelaufenen Geschäftsjahr. Die endgültigen Zahlen für das erste Quartal – also für Oktober bis Dezember 2005 – liegen noch nicht vor, insbesondere ist die Durchsicht durch die Abschlussprüfer noch nicht abgeschlossen. Der Quartalsbericht wird am 13. Februar veröffentlicht. Thyssen-Krupp ist gut in das neue Geschäftsjahr gestartet:

- Der Auftragseingang stieg im 1. Quartal um über 6 % auf 11,6 Mrd Euro.
- Beim Umsatz legten wir um mehr als 8 % auf 10,9 Mrd Euro zu.
- Das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter wird wieder bei über 400 Mio Euro liegen.

Bei der Bewertung der Zahlen denken Sie bitte daran, dass wir in diesem Geschäftsjahr zum ersten Mal nach IFRS bilanzieren. Details zur Umstellung von US-GAAP auf IFRS werden Sie im Zwischenbericht über das 1. Quartal finden und ab Anfang Februar auch auf unserer Homepage, unter Investor Relations. Für Experten halten wir am 01. Februar eine Informationsveranstaltung im Internet ab, die frei zugänglich sein wird.

Für das Jahr 2006 erwarten wir folgende konjunkturelle Entwicklungen:

- Die Perspektiven für den Weltstahlmarkt bleiben insgesamt günstig. Die Rohstahlproduktion soll annähernd 1,2 Mrd Tonnen erreichen. Wesentliche Nachfrageimpulse werden weiterhin von China und anderen Schwellenländern Asiens und Lateinamerikas ausgehen. Die deutsche Rohstahlproduktion sollte die Marke von 45 Mio Tonnen übertreffen.
- Die Automobilproduktion dürfte 2006 weltweit um knapp 4 % auf mehr als 68 Mio Fahrzeuge steigen. Wachstumsimpulse werden vor allem aus China und Indien erwartet. Die deutsche Automobilindustrie könnte 2006 erneut rund 5,7 Mio Personen- und Nutzfahrzeuge produzieren.
- Positiv sind auch die Erwartungen für den Maschinenbau. Besonders hohe Zuwächse erwarten wir in China. In Deutschland wird sich der Produktionsanstieg aller Voraussicht nach auf 2 % verlangsamen.
- Auch die internationale Baukonjunktur bleibt insgesamt aufwärts gerichtet, allerdings mit regional großen Unterschieden. Besonders rege soll die Nachfrage auf den Märkten Mittel- und Osteuropas sowie in Asien bleiben.

In Deutschland könnte die zuletzt leicht erholte Auftragslage zu einer Stabilisierung der Bauproduktion führen.

Auf Basis dieser Konjunkturprognosen gehen wir für 2005/2006 von einer insgesamt positiven Geschäftsentwicklung bei ThyssenKrupp aus. Wir rechnen mit einem Umsatz in der Größenordnung von 43 Mrd Euro. Unser Ziel beim Ergebnis vor Steuern – ohne wesentliche Sondereffekte – liegt im laufenden Geschäftsjahr in der Größenordnung von 1,5 Mrd Euro. Dies wäre das dritte Jahr in Folge, in dem wir diese Gewinnmarke erreichen, und ein klares Zeichen für unsere nachhaltige Ertragskraft.

Mittelfristig wollen wir bei einem Umsatz von 45 bis 50 Mrd Euro ein nachhaltiges Ergebnis vor Steuern von 2 Mrd Euro erwirtschaften. Unsere ergebnisorientierte Dividendenpolitik, die sich durch Nachhaltigkeit und Kontinuität auszeichnet, werden wir auch künftig fortsetzen.

Meine Damen und Herren,
das war mein Bericht zur aktuellen Lage und den Perspektiven Ihres Unternehmens. Sie sehen, ThyssenKrupp ist auf gutem Weg: Wir haben ein gutes Geschäftsjahr hinter uns und für die Zukunft die besten Voraussetzungen, uns im Markt erneut erfolgreich zu behaupten. Schenken Sie uns weiterhin Ihr Vertrauen. Wir werden unsere Pläne umsetzen und für Ihr Kapital eine ordentliche Rendite erwirtschaften.