

Ausführungen

von

Dr. Ekkehard Schulz

Vorsitzender des Vorstands
der ThyssenKrupp AG

anlässlich der

8. ordentlichen Hauptversammlung

am 19. Januar 2007

in Bochum

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

meine Damen und Herren,

herzlich willkommen hier im RuhrCongress Center in Bochum zur achten ordentlichen Hauptversammlung der ThyssenKrupp AG. Meine Kollegen und ich freuen sich, Ihnen heute den ThyssenKrupp Konzern so erfolgreich wie nie präsentieren zu können.

- Wir haben das beste Ergebnis seit der Fusion erwirtschaftet.
- ThyssenKrupp ist der Dax-Gewinner des Jahres 2006. Der Aktienkurs hat sich nahezu verdoppelt. Im Geschäftsjahr 2005/2006 hat der Aktienkurs um 53 Prozent zugelegt.
- Die Aktivitäten der Segmente Automotive und Technologies wurden organisatorisch zusammengeführt und die Geschäfte des Bereichs Automotive neu ausgerichtet.
- Das Desinvestitionsprogramm „33+“ ist nahezu abgeschlossen. Nachdem die Phase der Konsolidierung beendet ist, sind wir auf einem profitablen, nachhaltigen Wachstumskurs.
- Die Führungsstruktur ist angepasst worden. Der Vorstand besteht aus acht Mitgliedern.
- Kurz gesagt: Wir haben den Konzern fit für die Zukunft gemacht.

Im Zentrum meines heutigen Berichts steht die Zukunftssicherung des Unternehmens. Nach einem kurzen Überblick über die Eckdaten des Konzernabschlusses und einem Ausblick auf die ersten Monate des laufenden Geschäftsjahres werde ich Sie über die Geschäftsentwicklung in unseren fünf Segmenten informieren. Danach erläutere ich einige der heute vorgesehenen Beschlüsse der Hauptversammlung, die für unsere Wachstumsstrategie notwendig sind. Schließen werde ich meine Ausführungen mit unserem Engagement im Bereich der Ausbildung und Nachwuchsförderung.

Geschäftsjahr 2005/2006 und Ausblick

Meine sehr verehrten Damen und Herren, lassen Sie uns zunächst eine Positionsbestimmung vornehmen. Schauen wir auf die Kennzahlen des ThyssenKrupp Konzerns im vergangenen Geschäftsjahr.

- Auftragseingang und Umsatz sind kräftig gestiegen. Der Auftragseingang aus den fortgeführten Aktivitäten erhöhte sich auf 50,8 Milliarden Euro und lag um 17 Prozent über dem Vorjahreswert. Der Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten verbesserte sich um 10 Prozent auf 47,1 Milliarden Euro.
- Der Gewinn vor Steuern aus fortgeführten Aktivitäten (EBT) stieg im Geschäftsjahr 2005/2006 um 946 Millionen auf gut 2,6 Milliarden Euro. Das ist eine Verbesserung um 56 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Steigerung für die vergangenen fünf Jahre beläuft sich auf 244 Prozent. Unser Unternehmen erzielte zum dritten Mal in Folge einen signifikanten Gewinnzuwachs in dreistelliger Millionenhöhe.
- Nach Abzug der Ergebnisanteile anderer Gesellschafter stieg das Ergebnis je Aktie von 2,08 Euro im Vorjahr auf 3,24 Euro im Geschäftsjahr 2005/2006.
- Die zentrale Steuerungskennzahl für unser wertorientiertes Management im Konzern ist der ThyssenKrupp Value Added. Er stieg um rund 500 Millionen Euro auf 1,5 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2005/2006.
- Die erzielte Rendite auf das eingesetzte Kapital, kurz ROCE genannt, stieg von 14,4 Prozent im Vorjahr auf 17,9 Prozent. Diese Verbesserung sowohl der Rentabilität als auch des ThyssenKrupp Value Added ist in besonderem Maße auf den hohen operativen Ergebnisanstieg zurückzuführen.
- Mit den gestiegenen Ergebnissen hat sich auch die Finanz- und Vermögenslage des ThyssenKrupp Konzerns im vergangenen Geschäftsjahr weiter verbessert. Die Netto-Finanzverbindlichkeiten von 177 Millionen Euro per 30. September 2005 wurden abgebaut. Zum 30. September 2006 wies der Konzern Netto-Finanzforderungen in Höhe von 747 Millionen Euro aus.

Die Zahlen zeigen es: Wir haben die Konsolidierungsphase abgeschlossen und sind mit den drei Tätigkeitsschwerpunkten Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen auf einem nachhaltig profitablen

Wachstumskurs. So werden wir die Ertragskraft und den Wert Ihres Unternehmens weiter steigern können.

Ratings

Nach Bekanntgabe der Jahresabschlusszahlen der ThyssenKrupp AG am 1. Dezember 2006 hat Fitch den „Watch negative“-Status für das BBB+ Rating von ThyssenKrupp aufgehoben und den Ausblick auf stabil heraufgesetzt. Am 4. Dezember 2006 reagierte auch Moody's und änderte den Ausblick für das Baa2 Rating für ThyssenKrupp von stabil in positiv. Standard & Poors hat das Rating von BBB-beibehalten. Die Beibehaltung des Investmentgrade-Status bei allen Ratingagenturen hat für uns auch bei der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie größte Bedeutung.

Aktienkurs

Ihnen, meine sehr verehrten Aktionäre, möchte ich dafür danken, dass Sie die ThyssenKrupp AG auch im vergangenen Jahr begleitet und dem Vorstand Ihr Vertrauen entgegengebracht haben. Ihr Vertrauen ist belohnt worden. Die Aktie konnte im vergangenen Geschäftsjahr um 53 Prozent zulegen und hat sich damit wesentlich besser entwickelt als die Vergleichsindizes DAX und Dow Jones STOXX mit nur plus 19 bzw. 18 Prozent. Der Marktwert von ThyssenKrupp legte um 4,7 Milliarden Euro auf 13,7 Milliarden Euro zu. Im Kalenderjahr 2006 hat die Aktie sogar um 98 Prozent zugelegt und ist Spitzenreiter des Jahres im DAX. Zu Jahresbeginn betrug die Marktkapitalisierung rund 19 Milliarden Euro.

Die ausgezeichnete Aktienkursentwicklung ist auch ein Beleg für einen Stimmungswandel gegenüber Konglomeraten, also Unternehmen mit unterschiedlichen Aktivitäten in ihrem Geschäftsportfolio. Aktuelle Studien wie die von der Boston Consulting Group unterstreichen das besondere Wertpotenzial von diversifizierten Unternehmen, wenn sie konsequent geführt werden sowie das Management und Mitarbeiter wertorientiert arbeiten. Nicht auf die Zahl der Geschäfte kommt es an, sondern auf deren Führung.

Dividendenvorschlag

Meine sehr verehrten Damen und Herren, Sie sollen von den Erfolgen Ihres Unternehmens profitieren. Deshalb schlagen wir Ihnen heute eine Erhöhung der Dividende auf 1,00 Euro je Stückaktie vor, nachdem wir im vergangenen Jahr 0,70 Euro zuzüglich einer Sonderausschüttung von 0,10 Euro je Stückaktie ausgeschüttet hatten.

Ohne Berücksichtigung der Sonderausschüttung ergibt sich eine Steigerung von 43 Prozent. Die Dividendenrendite zum Stichtagskurs vom 30. September 2006 beträgt beachtliche 3,8 Prozent.

Um Sie auch unterjährig über die Entwicklung der ThyssenKrupp Aktie auf dem Laufenden zu halten, haben wir den Aktionärsbrief „#750.000 kompakt“ eingeführt. Der Titel steht für die Wertpapierkennnummer der Aktie. Der Aktionärsbrief präsentiert einmal im Quartal die Unternehmensergebnisse und alle relevanten Informationen rund um die Aktie. Sie können sich auf unserer Website für den Informationsservice anmelden.

Mein Dank gilt auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die im vergangenen Jahr eine hervorragende Leistung erbracht haben. Im Namen des gesamten Vorstands danke ich Ihnen und den Belegschaftsvertretern herzlich für das große Engagement, mit dem Sie zum Erfolg des Unternehmens beitragen.

Über Mitarbeiteraktien können die Belegschaften direkt am Erfolg des Unternehmens partizipieren. 84.000 unserer Mitarbeiter in Deutschland erhielten im vergangenen Geschäftsjahr bereits zum vierten Mal die Gelegenheit, ThyssenKrupp Aktien zu Sonderkonditionen zu erwerben. Auch im europäischen Ausland beziehen wir die Mitarbeiter schrittweise in das Mitarbeiteraktienprogramm ein, so geschehen in Frankreich, Spanien und Großbritannien. Die Resonanz zeigt, dass das Vertrauen in unser Unternehmen und seine Zukunft auch bei den Mitarbeitern ungebrochen ist. Auch darauf sind wir stolz.

Q1 2006/2007

Nach den Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr möchte ich einen Ausblick auf das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres geben. Der Quartalsbericht für die ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2006/2007 wird am 13. Februar veröffentlicht, deshalb sind die Zahlen noch vorläufig.

Die positive Entwicklung des vergangenen Geschäftsjahres hat sich im ersten Quartal fortgesetzt. Der Auftragseingang lag von Oktober bis Dezember 2006 bei rund 13,0 Milliarden Euro. Im Vorjahr betrug er 11,6 Milliarden Euro. Der Umsatz wurde von 10,9 Milliarden Euro im ersten Quartal des letzten Geschäftsjahres auf rund 12,2 Milliarden Euro im Q1 2006/2007 gesteigert. Das EBT erreicht 1 Milliarde Euro.

Gegenüber dem vierten Quartal des Geschäftsjahres 2005/2006 mit 618,6 Mio Euro ergibt sich eine Steigerung um über 60 Prozent. Der Vergleich der jeweiligen ersten Quartale beider Geschäftsjahre

ergäbe sogar eine Steigerung um über 130 Prozent. Dies illustriert die positive Entwicklung der vergangenen Monate.

Ausblick auf die mittel- und langfristige Entwicklung

Wie geht es mittel- und langfristig weiter?

Wir verfolgen eine Vorwärtsstrategie mit nachhaltig hohen Ergebnissen. Alle Segmente werden zum weiteren Wachstum beitragen. Den ersten Schritt auf 50 Milliarden Euro Umsatz wollen wir so schnell wie möglich erreichen. Davon werden 60 Prozent durch die Produktion von Werkstoffen und Industriegütern erwirtschaftet, 40 Prozent werden auf dienstleistungsorientierte Geschäfte entfallen. Alle Segmente bauen in ihren Tätigkeitsfeldern das Dienstleistungsgeschäft aus.

Mit Stahl – also Qualitäts- und Edelstahl Rostfrei – werden wir einen Umsatz von bis zu 19 Milliarden Euro erzielen, mit Industriegütern 12 Milliarden Euro bis 14 Milliarden Euro, und bei Dienstleistungen erwarten wir bis zu 19 Milliarden Euro Umsatz. Dabei hat die gegenwärtig hohe Ergebnisqualität auch weiterhin höchste Priorität. Im Rahmen des nahezu abgeschlossenen Desinvestitionsprogramms haben wir uns auf unsere Kerngeschäfte konzentriert und die Ergebnisqualität bereits deutlich verbessert. Das nachhaltige Ziel von ThyssenKrupp beim Ergebnis vor Steuern liegt bei 2,5 Milliarden Euro. Wir sind zuversichtlich, diese Größenordnung nach 2005/2006 auch im laufenden Geschäftsjahr zu übertreffen. Das setzt voraus, dass sich die Weltkonjunktur weiterhin stabil entwickelt und sich die Energiepreise in einem überschaubaren Rahmen bewegen.

In einem zweiten Schritt streben wir in den nächsten fünf Jahren einen Konzernumsatz von 55 bis 60 Milliarden Euro an. Dazu sind Investitionen in Höhe von bis zu 20 Milliarden Euro erforderlich. Davon werden 6-8 Milliarden Euro in externes und 7-8 Milliarden Euro in organisches Wachstum fließen. Rund 4 Milliarden Euro werden wir in die Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft investieren.

ThyssenKrupp auf dem Wachstumspfad – Entwicklung in den Segmenten

Meine sehr verehrten Damen und Herren, ich möchte nun zur Geschäftsentwicklung in den einzelnen Segmenten kommen.

Segment Steel

Dank des außerordentlich positiven Marktumfelds wuchs das Geschäft des Segments Steel signifikant. Spürbar gestiegene Bestellmengen und die im Markt durchgesetzten Preiserhöhungen führten im vergangenen Geschäftsjahr zu einem um 21 Prozent höheren Auftragseingang auf 11,1 Milliarden Euro. Sowohl mengen- als auch erlösbedingt wurde der Umsatz um 12 Prozent auf 10,7 Milliarden Euro gesteigert. Gestiegene Nettoerlöse und Versandsteigerungen kompensierten die deutliche Verteuerung wesentlicher Rohstoffe und gesteigener Verarbeitungskosten, so dass das Segment Steel seinen Gewinn um 323 Millionen Euro auf 1,4 Milliarden Euro steigern konnte. Zum 30. September 2006 waren 30.647 Mitarbeiter in diesem Segment beschäftigt.

An dieser Stelle eine Anmerkung zur Konsolidierung in der Stahlbranche und der Position von ThyssenKrupp. Rankings der weltweiten Stahlindustrie orientieren sich zumeist an Produktionszahlen. Es werden Tonnen gezählt, ohne zu berücksichtigen, um welche Produkte und Qualitäten es sich dabei handelt. Bei der Rohstahlproduktion belegen wir derzeit mit 16,5 Millionen Tonnen Platz 11, bei der Produktion von Qualitätsflachstahl liegt ThyssenKrupp Steel mit 14,1 Millionen Tonnen auf Platz 7. Betrachtet man dagegen, wie viel Umsatz mit Stahl erwirtschaftet wird, liegt ThyssenKrupp mit 19 Milliarden US-Dollar auf Rang 5 und nicht sehr weit hinter den Positionen 3 und 4. Der Grund ist klar: Mit höherer Qualität lassen sich höhere Umsätze und über den Konjunkturzyklus infolge der besseren Wettbewerbsfähigkeit auch bessere Ergebnisse erzielen.

Zum Vergleich: Preis und Marge für eine Tonne Betonstahl, den Sie im Produktprogramm von ThyssenKrupp nicht finden werden, liegen deutlich unter dem für eine Tonne hochwertigen Qualitätsflachstahl, der für die Außenhaut eines Personenwagens benötigt wird. Lassen Sie es mich noch plakativer formulieren: Die Stückzahlen eines Automobilherstellers im unteren Massen-Segment mit denen eines exklusiven Sportwagenherstellers zu vergleichen, würde ebenso wenig Sinn machen wie der Vergleich von Tonnen. Darüber hinaus liegt die nachhaltige Ergebnisqualität unserer Produkte weiter über der anderer Hersteller. Auch werden zwei Drittel unserer Erzeugnisse über Jahresverträge veräußert und unterliegen geringeren Schwankungen als dies auf den Spotmärkten der Fall ist.

Gleiches gilt für die häufig angeführte Substitution durch Importe. Natürlich drängen auch chinesische Stahlmengen in den Export und auch auf die europäischen Märkte. Mir ist allerdings nicht bekannt, dass deutsche oder europäische Automobilhersteller in nennenswerter Weise unsere hochwertigen Erzeugnisse durch Importe substituieren. Qualität lässt sich eben nicht so leicht ersetzen.

Die Weltrohstahlerzeugung liegt derzeit insgesamt bei rund 1,2 Milliarden Tonnen. Davon entfallen 700 Millionen Tonnen auf Langprodukte und 500 Millionen Tonnen auf Flachprodukte. Von diesen 500 Millionen Tonnen Flachprodukte sind 50 Prozent hochwertige Produkte. Davon streben wir einen Anteil von 10 Prozent an, also etwa 25 Millionen Tonnen.

Unsere Wachstumsstrategie im Segment Steel konzentriert sich auf die Märkte Nordamerika und Europa. In den Nafta-Staaten streben wir einen Marktanteil bei höherwertigen Stahlflachprodukten von mindestens 5 % an. Um dieses Ziel schnell zu erreichen, hatte ThyssenKrupp am 26. Januar 2006 einen Vertrag mit der Mittal Steel Company N.V. abgeschlossen, in dem sich Mittal Steel verpflichtete, im Falle einer Übernahme von Arcelor den kanadischen Stahlhersteller Dofasco an ThyssenKrupp zu einem Preis von 68 CAD je Aktie zu veräußern. Arcelor hatte Dofasco im Abwehrkampf gegen Mittal in eine Stiftung niederländischen Rechts ausgegliedert. Entgegen den Board-Beschlüssen von Mittal Steel Company N.V. und Arcelor S.A., die den Verwaltungsrat der Stiftung aufgefordert hatten, diese aufzulösen, hat sich dieser gegen die Auflösung ausgesprochen.

Wir haben bereits auf der Bilanzpressekonferenz am 1. Dezember 2006 bekannt gegeben, dass wir alle bestehenden Möglichkeiten ausschöpfen werden, um die von Mittal Steel verbindlich in Form eines Letter Agreement zugesagte Veräußerung des kanadischen Stahlunternehmens Dofasco an ThyssenKrupp herbeizuführen. Im Interesse der Gesellschaft und seiner Aktionäre sah der Vorstand der ThyssenKrupp AG daher keine andere Möglichkeit mehr, als die Thematik nunmehr durch ein Gericht klären zu lassen, um den Anspruch auf Erwerb von Dofasco vor Auslaufen des Letter Agreement durchzusetzen. Die Klärung ist notwendig geworden, nachdem sich Mittal Steel und ThyssenKrupp nicht auf ein gemeinsames Vorgehen gegenüber der niederländischen Stiftung verständigen konnten. Daher hat ThyssenKrupp am 22. Dezember 2006 Klage gegen Mittal Steel vor dem zuständigen Gericht in Rotterdam eingereicht.

Basis der Klage sind die Rechtsgutachten mehrerer führender unabhängiger Rechtsexperten in den Niederlanden, einschließlich des führenden Experten für Stiftungsrecht sowie des früheren

Generalanwalts beim Obersten Gerichtshof in Zivilsachen in Den Haag, sowie Stellungnahmen externer rechtlicher Berater. Die Gutachten und Stellungnahmen kommen übereinstimmend zu dem Ergebnis, dass die Stiftung verpflichtet ist, ihre Anteile an Dofasco an Arcelor zurück zu übertragen. Über die Klage gegen Mittal Steel soll Dofasco aus der Stiftung herausgelöst und die Veräußerung an ThyssenKrupp ermöglicht werden.

Am 11. Januar hat die mündliche Verhandlung vor dem Präsidenten des Gerichts in Rotterdam stattgefunden. Auf Basis der Verhandlung kann noch keine Aussage über den Ausgang des Verfahrens getroffen werden. Das Gericht wird seine Entscheidung am 23. Januar bekannt geben.

Parallel zu Dofasco führen wir die Planung eines Produktions- und Vertriebsstandortes in den USA, der von den Segmenten Steel und Stainless gemeinsam errichtet und genutzt wird, mit Nachdruck fort. Kernstück wird eine Warmbreitbandstraße, auf der sowohl Brammen aus dem neuen Stahlwerk in Brasilien als auch Brammen des vorgeschalteten Rostfrei-Stahlwerks verarbeitet werden. Hinzu kommen Kaltwalz- und Feuerbeschichtungsanlagen für hochwertige Endprodukte aus Qualitätsflachstahl sowie Weiterverarbeitungsbetriebe für Edelstahl. Der Standort für das Werk wird derzeit gesucht. Er wird logistisch optimal liegen – für die Brammenlieferungen aus Brasilien und für die Distribution der Endprodukte an die nordamerikanischen Kunden. Die gemeinsame Nutzung des neuen Standortes durch ThyssenKrupp Steel und ThyssenKrupp Stainless ist ein herausragendes Alleinstellungsmerkmal in der Branche.

In Europa werden wir unsere hervorragende Marktposition durch weitere Investitionen in Höhe von 700 Millionen Euro ausbauen: Am Standort Duisburg wird für 300 Millionen Euro ein neuer Hochofen als Ersatzinvestition unsere Rohstahlbasis sicherstellen. Zusätzlich investieren wir 400 Millionen Euro, um Engpässe zu beseitigen und den Produktionsfluss zu optimieren.

Für die Märkte Nordamerika und Europa wird unser neues Stahlwerk in Brasilien die rund 5 Millionen t Rohstahlbrammen liefern, die wir für die Aufträge unserer anspruchsvollen Kunden benötigen. Der Grundstein für das neue Werk mit einer Investitionssumme von rund 3 Milliarden Euro wurde am 29. September 2006 gelegt. Anfang 2009 wird die Produktion beginnen. Das Werk wird rund 3.000 Mitarbeiter beschäftigen und in der Region weitere 10.000 Arbeitsplätze bei Zulieferern und Dienstleistungsunternehmen schaffen.

Diese Brammenlieferungen aus dem brasilianischen Bundesstaat Rio de Janeiro werden durch optimale Kosten und logistische Anbindung bei höchster Qualität unsere Marktposition für Europa und die Nafta-Region absichern.

Segment Stainless

Das Segment Stainless wird seine internationale Position ausbauen. Die weitere Verbesserung des Produktspektrums hat bereits im Geschäftsjahr 2005/2006 zu einer beträchtlichen Ausweitung des Geschäfts geführt. Der Auftragseingang stieg mengen- und erlösbedingt um 31 Prozent auf 7,3 Milliarden Euro, der Umsatz um 16 Prozent auf 6,4 Milliarden Euro. Das Ergebnis vor Steuern nahm um 137 Millionen Euro auf 423 Millionen Euro zu. 12.197 Mitarbeiter waren im Segment Stainless beschäftigt.

Nach diesem erfolgreichen Jahr will Stainless seine international führende Position ausbauen und weiterhin am stetig wachsenden Rostfrei-Markt teilhaben. Die Beteiligung von Stainless am Werkskomplex in den USA besteht neben der mit Steel gemeinsam genutzten Warmbreitbandstraße zusätzlich aus einem eigenen Stahlwerk für Rostfrei-Flach-Produkte sowie einem Kaltwalzwerk. Dieses wird in der ersten Ausbaustufe für die Erzeugung von 325.000 t Kaltband und 100.000 t Warmband (gebeizt) ausgelegt. Somit kann künftig unser Edelstahlwerk ThyssenKrupp Mexinox in Mexiko das Vormaterial direkt aus den USA erhalten. Dies stellt einen deutlichen logistischen Vorteil gegenüber den heutigen Belieferungen durch unsere europäischen Werke dar. Als Weltmarktführer bei Rostfrei-Flachprodukten und Nickellegierungen ist Stainless neben den Aktivitäten in Deutschland und Mexiko auch in Italien mit ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni und in China mit Shanghai Krupp Stainless präsent.

Zusätzlich zur geplanten Expansion werden wir die Wertschöpfungstiefe sowohl bei Rostfrei-Flachprodukten als auch im Bereich der Hochleistungswerkstoffe und Nickellegierungen sowie Titan weiter erhöhen. Diesem Ziel dient eine Reihe von Investitionen sowohl in den Werken als auch im Bereich der Service-Center-Organisation und des Dienstleistungsgeschäfts. Durch weitere Investitionen im Bereich der Nickellegierungen und der Titanfertigung wollen wir eine stärkere Beteiligung an den wachstumsstarken Märkten Luftfahrt und Energie erreichen.

Automotive

Meine sehr verehrten Damen und Herren. Zum 1. Oktober 2006 haben wir die Aktivitäten der Segmente Automotive und Technologies organisatorisch zusammengeführt und die Geschäfte des Bereichs Automotive neu ausgerichtet. Am 30. November 2006 wurde das Karosserie- und Fahrwerksgeschäft in Nordamerika mit einem Umsatz von rund 1 Milliarde Euro und 3.500 Mitarbeitern an die kanadische Martinrea International verkauft.

Die Geschäftsaktivitäten bewegten sich im vergangenen Jahr in einem Markt, der sich weltweit in der Umbruchphase befindet. Steigende Rohstoff- und Energiekosten können im harten Wettbewerb nicht oder nur unvollständig an die Kunden weitergegeben werden. In Nordamerika befinden sich die traditionellen Automobilhersteller in einem tief greifenden Restrukturierungs- und Schrumpfungsprozess, der auch den Druck auf die Zulieferer verstärkt. Auch in Europa stehen die Zulieferer unter erheblichem Druck der Hersteller, die Kosten weiter zu senken. Die deutliche Aufwertung des brasilianischen Real erschwert in Brasilien darüber hinaus den Fahrzeugexport. Auch in wachsenden Märkten wie China nahm die Wettbewerbsintensität zu. Der Zwang, Marktanteile zu gewinnen, erhöht den Druck auf die Preise der Fahrzeuge und der Zulieferer von Fahrzeugkomponenten und -systemen.

Der Auftragseingang fiel gegenüber dem Vorjahr um 3 Prozent auf 7,9 Milliarden Euro. Der Umsatz lag mit 8 Milliarden Euro leicht über Vorjahr. Dies ist auf deutliche Zuwächse im Systemgeschäft, Mehrmengen und preisbedingte Zuwächse in den nordamerikanischen Gießereien zurückzuführen. Einmalige Aufwendungen aus Restrukturierungen und Abschreibungen verringerten das Ergebnis um 339 Millionen Euro. Die außerplanmäßigen Abschreibungen waren vor allem eine Folge der Einleitung des Verkaufs des nordamerikanischen Karosserie- und Fahrwerksgeschäfts, aber auch der nachhaltig verschlechterten Situation des Karosserieanlagen- und -werkzeugbaus in Deutschland. Insgesamt erlitt das Segment einen Verlust in Höhe von 174 Millionen Euro. Die Belegschaft wurde vor allem im Rahmen der laufenden Restrukturierungsmaßnahmen im amerikanischen Automobilzuliefergeschäft auf 39.446 Mitarbeiter zurückgeführt.

Technologies

Das Segment Technologies ist in seiner neuen Zusammensetzung ab Oktober 2006 in die Business Units Plant Technology, Marine Systems, Mechanical Components, Automotive Solutions und Transrapid gegliedert.

Als Anlagenbauer und Komponentenhersteller mit innovativer System- und Engineering-Kompetenz konzentriert sich das Segment in seinen Aktivitäten auf Systeme, Anlagen und Komponenten sowie die damit verbundenen Dienstleistungen. Das Marktumfeld für die bisherigen Aktivitäten von Technologies hat sich günstig entwickelt. Insgesamt konnte ein um 41 Prozent höheres Auftragsvolumen im Wert von 8 Milliarden Euro akquiriert, der Umsatz um 4 Prozent auf 6 Milliarden Euro erhöht werden. Zum 30. September 2006 waren rund 27.500 Mitarbeiter bei Technologies beschäftigt.

Das Segment steigerte das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern um 317 Millionen Euro auf 357 Millionen Euro, wobei alle Business Units deutliche operative Ergebnisverbesserungen verzeichnen konnten. Positiv wirkte sich auch die Abgabe ertragsschwacher Bereiche in den vergangenen zwei Jahren aus. Technologies hat im August 2006 mit dem Erwerb von 60 Prozent an Atlas Elektronik starke Kompetenz im Geschäft mit Marineelektronik erworben. Das Unternehmen gilt als einer der Marktführer in der Entwicklung von integrierten Sonarsystemen für U-Boote und ist langjähriger Zulieferer und Systempartner von ThyssenKrupp Marine Systems. Seine zum Teil führenden Weltmarktpositionen wird das Segment durch internationale Investitionen und Akquisitionen ausbauen. So baut Rothe Erde derzeit nicht nur das Werk in Dortmund aus, sondern auch Werke in Indien, Japan und China. Polysius erweitert weltweit seine Dienstleistungsaktivitäten.

Meine Damen und Herren, wir waren alle tief erschüttert, als uns am 22. September 2006 die Nachricht vom tragischen Unglück an der Transrapid-Teststrecke in Lathen ereilte. Wir trauern mit um die Opfer und sind in Gedanken bei deren Familien. Die Hinterbliebenen und die Helfer haben wir mit Spenden unterstützt. Der Unfall ist sehr tragisch. Wir sehen aber kein Versagen der Technik, die die Transrapid-Technologie in Frage stellen würde.

Segment Elevator

Der Auftragseingang im Segment Elevator konnte deutlich um 13 Prozent auf 4,7 Milliarden Euro gesteigert werden. Der Umsatz wuchs um 14 Prozent auf 4,3 Milliarden Euro. Im Zuge der Geschäftsausweitung stieg die Zahl der Mitarbeiter auf 36.247.

Effizienzsteigerungen und hohe Auslastungen in allen europäischen Produktionswerken führten zu einer Gewinnsteigerung um 36 Millionen Euro auf 391 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2005/2006.

Neben dem Ausbau der bestehenden Geschäfte gehören weiterhin strategische Akquisitionen sowohl in den hochindustrialisierten Staaten als auch in den jungen Wachstumsregionen der Welt zu unserer

Strategie. So konnte im vergangenen Geschäftsjahr in wichtigen Märkten Europas die Position ausgebaut werden. Erfolgreich ist Elevator auch in strategischen Emerging Markets unterwegs. Als Beispiel sei hier Indien herausgehoben. Zum Wachstum der bestehenden Geschäfte tragen Service und Fertigung gleichermaßen bei. Ein immer dichteres Netz kundennaher Niederlassungen sichert dabei die Marktpräsenz. Außerdem soll eine globale Servicestrategie das hohe Niveau der Service-Aktivitäten an allen Standorten weltweit gewährleisten: Das strategische Konzept setzt international hohe Standards für die Arbeit der Service-Mitarbeiter und garantiert die Qualität der Dienstleistungen. Damit können wir unseren Kunden komplette After-Sales-Pakete anbieten.

Die EU-Kommission hat im Herbst 2005 mitgeteilt, dass sie ein Bußgeldverfahren gegen Unternehmen der Aufzugs- und Fahrtreppenindustrie eingeleitet hat. Hiervon sind auch einige europäische Gesellschaften von ThyssenKrupp Elevator betroffen. Wir kooperieren mit den Kartellbehörden. Die EU-Kommission hat keine Angaben zur Höhe eventueller Bußgelder gemacht, so dass sich die finanziellen Folgen noch nicht abschätzen lassen.

Segment Services

Die Portfolio-Optimierung sowie Effizienzsteigerungen und Vertriebsinitiativen machten in Verbindung mit einer deutlich verbesserten Roh- und Werkstoffkonjunktur das Geschäftsjahr 2005/2006 für das Segment Services zu einem Rekordjahr. Mit Werkstoff- und Prozessdienstleistungen für die produzierende sowie verarbeitende Industrie konnte der Auftragseingang um 15 Prozent auf 14,6 Milliarden Euro und der Umsatz um 12 Prozent auf 14,2 Milliarden Euro gesteigert werden. Die Zahl der Mitarbeiter betrug 40.163.

Das Segment erzielte mit einem Gewinn von 482 Millionen Euro eine signifikante Steigerung um 221 Millionen Euro. Neben operativen Verbesserungen wirkte sich auch der Wegfall von zwischenzeitlich veräußerten Verlustbereichen positiv aus. Mit dem Verkauf der Hommel-Gruppe und der Krupp Druckereibetriebe schloss Services seine umfangreichen Maßnahmen zur Portfoliobereinigung ab. Gleichzeitig wurde das Engagement insbesondere auf den Auslandsmärkten stark ausgeweitet. Akquisitionsschwerpunkte lagen im weiteren Ausbau des US- und Osteuropageschäfts. Auch in Südamerika, Deutschland und Asien wurden die Aktivitäten gestärkt. Ziel war die weitere Verzahnung der Werkstoffdienstleistungen – beispielsweise Anarbeitung, Lager- und Bestandsmanagement, Logistik, Supply Chain Management – mit den industriellen Prozessdienstleistungen.

Weiter wachsen will das Segment auf den Märkten für Werkstoff- und Industriedienstleistungen. Akquisitionen unterstützen den Ausbau der bestehenden Geschäfte. Neben der Nafta-Region - das heißt neben den USA auch Kanada und Mexiko – sowie Osteuropa stehen auch Südamerika und Asien im Fokus der Expansionsstrategie. Ein Ausdruck der erwarteten Chancen in Südamerika ist beispielsweise die Mehrheitsbeteiligung an dem Industriedienstleistungsgeschäft von RIP. Das Unternehmen ist als Marktführer in seinem Bereich an allen wesentlichen Industriestandorten in Brasilien vertreten. Im Werkstoffbereich forciert das Segment die Umsetzung seiner Osteuropa-Strategie und setzt in Asien zunehmend auf Unternehmensgründungen zusammen mit lokalen Partnern.

Veränderungen im Vorstand

Meine Damen und Herren, soweit meine Ausführungen zur Entwicklung der Segmente und des Konzerns im Berichtsjahr. Nach der Zusammenführung von Technologies und Automotive besteht der ThyssenKrupp Konzern aus den fünf Segmenten Steel, Stainless, Technologies, Elevator und Services.

Der Vorstand ist auf acht Mitglieder verkleinert worden. Gary Elliott, bis zum 30. September 2006 Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Elevator AG und Mitglied des Vorstands der ThyssenKrupp AG, hat zum 1. Oktober die Aufgabe des Chairmans der ThyssenKrupp Landesholding USA übernommen. Seine Nachfolge bei Elevator hat in Personalunion Edwin Eichler, Vorsitzender des Vorstands bei ThyssenKrupp Services AG und Mitglied des Vorstands der ThyssenKrupp AG, übernommen.

Dr. A. Stefan Kirsten ist nach Feststellung des Jahresabschlusses zum 30. November 2006 aus dem Vorstand der ThyssenKrupp AG ausgeschieden. Er hatte den Aufsichtsrat im Sommer des vergangenen Jahres darüber informiert, dass er keine Verlängerung seines am 31. Juli 2007 auslaufenden Vertrages als Finanzvorstand anstrebt. Er wird ThyssenKrupp weiterhin in verschiedenen Aufsichtsratsmandaten zur Verfügung stehen.

Seine Aufgaben hat zusätzlich Dr. Ulrich Middelman, stellvertretender Vorstandsvorsitzender und bisher zuständig für Controlling sowie M & A, übernommen.

Quartier

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
in naher Zukunft wird ThyssenKrupp seine bisher sechs Verwaltungsgebäude auf zwei Quartiere – nämlich in Duisburg und Essen – konzentrieren. Ohne den Standort Duisburg besteht in den anderen sechs Verwaltungsgebäuden in Düsseldorf, Essen und Bochum eine Gesamtfläche von 150.000 Quadratmetern. Diese sind zum Teil auch fremd vermietet. Bei einer Zentralisierung der Flächen ergibt sich aufgrund der Synergien ein Bedarf von unter 100.000 Quadratmetern. Durch die Konzentration werden die Entscheidungswege und Verwaltungskosten des Konzerns optimiert.

In Duisburg sind bereits die Segmentführungsgesellschaften von Steel und Stainless angesiedelt. In Essen sollen die Konzernholding sowie die Führungsgesellschaften der drei Segmente Technologies, Elevator und Services angesiedelt werden. Ein wesentlicher Bestandteil des ThyssenKrupp Quartiers ist die ThyssenKrupp Academy. Sie wird als Trainings- und Kommunikationszentrum die weltweit rund 2.500 Top-Führungskräfte des Konzerns mit Unterstützung anerkannter Universitäten fortbilden.

Für die Errichtung des neuen Quartiers in Essen mit rund 2.000 Arbeitsplätzen hat sich der ThyssenKrupp Konzern für die Umsetzung des Entwurfs von Chaix & Morel et Associés, Paris / JSWD Architekten und Planer, Köln entschieden. Bei diesem Entwurf für das ThyssenKrupp Quartier in Essen handelt sich um den des ersten Preisträgers des weltweit offenen Architektenwettbewerbs, den ThyssenKrupp im letzten Jahr ausgelobt hatte.

Die Fertigstellung des ersten Bauabschnitts ist für Ende 2008 vorgesehen, die des zweiten Bauabschnitts für Herbst 2010. Die Kosten für den Neubau des Quartiers werden aus den Verkaufserlösen der nicht mehr benötigten Bestandsimmobilien gedeckt.

Erfolgsfaktoren

Meine sehr verehrten Damen und Herren, nach dieser Positionsbestimmung stellt sich die Frage, was unseren Konzern so erfolgreich macht. Selbstverständlich waren das hohe Erlösniveau und auch die anhaltend hohe Nachfrage nach Stahl- und Edelstahlprodukten ein Faktor für den hohen Gewinnzuwachs. Und dass der persönliche Einsatz unserer Mitarbeiter ein großer und wichtiger Baustein dieses Erfolges ist, habe ich schon gesagt.

Die Fähigkeit, flexibel auf Veränderungen des Umfelds zu reagieren und sich niemals mit dem Erreichten zufrieden zu geben – das ist ein weiterer Erfolgsfaktor. Auch wenn die Portfoliooptimierungen zum größten Teil abgeschlossen sind, haben Anpassungen im Portfolio und die erfolgreichen Effizienzsteigerungsprogramme die Ergebnisqualität weiter verbessert. Das durch Akquisitionen erworbene Umsatzvolumen belief sich bis einschließlich Oktober 2006 auf 900 Millionen Euro, die Desinvestitionen erreichten ein Volumen von 1,9 Milliarden Euro. Seit der Fusion von Thyssen und Krupp sind damit Unternehmen mit einem Umsatz von 8,9 Milliarden Euro veräußert und die Kerngeschäfte mit einem Umsatz von 7,9 Milliarden Euro gestärkt worden. Insgesamt hat sich in dieser Zeit die Ergebnisqualität deutlich verbessert. Seit der Fusion ist das EBT stärker gestiegen als der Umsatz.

Auch unsere operativen Anstrengungen, die Ergebnisqualität zu verbessern, tragen Früchte. Bereits seit fünf Jahren steuert das Programm „ThyssenKrupp best“ substantiell zur Ergebnisverbesserung bei. Allein im vergangenen Geschäftsjahr wurden 1.453 neue Projekte aufgesetzt, um die Leistung überall im Konzern zu steigern, seine Stärken auszubauen und mögliche Schwachstellen zu beseitigen. Das Programm ist erfolgreicher denn je.

Mich freut besonders, dass nicht nur in Deutschland die Mitarbeiter bei ThyssenKrupp best engagiert sind, sondern dass das Programm international ebenfalls fest verankert ist. 60 Prozent aller Projekte fanden außerhalb Deutschlands statt, an mehr als 400 Standorten in 38 Ländern. Weiteren Schwung im vergangenen Jahr brachte die Einkaufsinitiative, die beachtliche Kostensenkungen erzielte und alleine inzwischen mehr als 920 Projekte umfasst. Der Konzeption des Programms entsprechend lassen sich die Projekte in vielen Fällen auf andere Konzernbereiche oder –segmente übertragen.

Absicherung der Wachstumsstrategie

Meine Damen und Herren, unsere Aufgabe ist es, die Zukunft des ThyssenKrupp Konzerns sicherzustellen. Dazu bitten wir um Ihre Zustimmung zu drei strategischen Entscheidungen.

1. Aktienrückkauf

Aufgrund der in der letzten Hauptversammlung beschlossenen Ermächtigung haben wir in der Zeit vom 04. Juli bis 21. August 2006 25.724.452 Stück eigene Aktien, das entspricht rund 5 % des Grundkapitals, erworben. Der Gesamtkaufpreis einschließlich Nebenkosten betrug rund 697.445.000 Euro. Der Durchschnittskurs pro Aktie lag bei 27,09 Euro. Der rechnerische Wert des auf die erworbenen Aktien entfallenden Grundkapitals der ThyssenKrupp AG beträgt rund 65.855.000 Euro. Die für die erworbenen eigenen Aktien zwingend zu bildende Rücklage konnte ohne weiteres aus den frei verfügbaren Gewinnrücklagen gebildet werden.

Die hohe Leistungskraft des Konzerns und die Fähigkeit von ThyssenKrupp, nachhaltig hohe Cash-Flows zu erzielen, haben uns dazu bewogen, diesen Aktienrückkauf durchzuführen. Der Überlegung des Vorstands, eigene Aktien in dieser Größenordnung als Akquisitionswährung zur Stärkung der eigenen Wachstumsstrategie zu erwerben, hatte der Aufsichtsrat zugestimmt.

Wir bitten Sie heute, über eine neue Ermächtigung zu beschließen.

2. Genehmigtes Kapital

Ebenso wichtig für unsere Wachstumsstrategie ist die heute zur Beschlussfassung vorliegende Schaffung eines genehmigten Kapitals in Höhe von bis zu 500 Millionen Euro. Bei voller Ausschöpfung dieses Rahmens entspräche dies einer Erhöhung von rund 38 Prozent des derzeitigen Grundkapitals. Dies ist eine Standardmaßnahme zur Unternehmensfinanzierung. Damit bleibt unser Vorschlag deutlich unter dem gesetzlich zulässigen Rahmen von 50 Prozent des Grundkapitals zurück. Der Beschluss wird dem Vorstand ausreichende Handlungsalternativen für mögliche strategische Maßnahmen erlauben. Das beinhaltet insbesondere eine ausgewogene Kombinationsmöglichkeit von Bar- und Sachkapitalerhöhungen. Jede Entscheidung des Vorstands, von der Ermächtigung Gebrauch zu machen, bedarf der Zustimmung des Aufsichtsrates.

Ich möchte betonen: Konkrete Vorhaben, für die eine Kapitalerhöhung erforderlich ist, gibt es derzeit nicht. Die Ermächtigung soll daher für einen überschaubaren Zeitraum von fünf Jahren

gelten. Meine Damen und Herren, Ihr Unternehmen bewegt sich in einem Umfeld, in dem sich schnell Änderungen vollziehen. Darauf wollen wir vorbereitet sein.

3. Entsendungsrecht

Die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung hat ihre Beteiligung an der ThyssenKrupp AG auf 25,1 Prozent des Grundkapitals erhöht. Im Namen des Vorstands möchte ich der Stiftung für ihr langjähriges Vertrauen danken. Im Sinne guter Corporate Governance steht ihr eine angemessene Vertretung im Aufsichtsrat der ThyssenKrupp AG zu. Das vorgeschlagene Entsendungsrecht für bis zu 3 Aufsichtsratsmitglieder trägt der Höhe der Beteiligung Rechnung. Die Vertretung des Hauptaktionärs im Aufsichtsrat der Gesellschaft ist ein wesentlicher Beitrag zur Führung des Unternehmens im Sinne der Aktionäre. Die entsprechende Satzungsänderung steht ebenfalls heute zur Beschlussfassung.

Nun werden Sie sich als Minderheitsaktionäre möglicherweise fragen, warum Sie diesen Vorschlag zu Gunsten eines Hauptaktionärs unterstützen sollten. Meine Damen und Herren, die Stiftung begleitet das Unternehmen seit nunmehr 40 Jahren als Hauptaktionärin. Die Bedeutung eines Großaktionärs für den ThyssenKrupp Konzern, der in der Vergangenheit immer die Strategie des Unternehmens mitgetragen hat, weiß der Vorstand besonders in der heutigen Zeit zu schätzen. Vorstand und Arbeitnehmervertreter können sich hier nur den Ausführungen von Herrn Dr. Cromme für den Aufsichtsrat anschließen.

Zukunftssicherung: Nachwuchs, IdeenPark

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, der entscheidende Erfolgsfaktor von ThyssenKrupp sind seine Mitarbeiter. Nachhaltiges Handeln zur Zukunftssicherung heißt hier, sich um den Nachwuchs kümmern. Denn wir brauchen auch in Zukunft interessierten und qualifizierten Nachwuchs. Und mit „wir“ meine ich nicht nur ThyssenKrupp, sondern Deutschland.

In Deutschland arbeiten rund eine Millionen Ingenieure, 40.000 verlassen jährlich unsere Hochschulen, das entspricht rund 8 Prozent eines Abiturjahrgangs. Es werden aber zukünftig rund 55.000 gebraucht, wenn der Wohlstand in Deutschland langfristig erhalten werden soll. Aktuell können 22.000 Ingenieursstellen in Deutschland nicht besetzt werden. Die Unternehmen suchen dringend nach fähigen Ingenieuren und stehen rückläufigen Studentenzahlen gegenüber. Gleichzeitig wandern jedes Jahr mehr junge Wissenschaftler, aber auch Facharbeiter ab, weil sie in Deutschland keine Perspektive sehen. Wir sehen es deshalb nicht nur als unsere Pflicht an, sondern betrachten es auch als elementaren Baustein der Zukunftssicherung, uns um unseren Nachwuchs in Deutschland zu kümmern.

Für viele Jugendliche ist es aber schon ein Problem, überhaupt eine Ausbildungsstelle zu bekommen. Dabei spielen auch Defizite bei den schulischen Leistungen eine Rolle. Vor diesem Hintergrund haben wir gemeinsam mit der Agentur für Arbeit in Duisburg vor drei Jahren das bundesweit einmalige Programm „Chance“ aufgelegt, mit dem Jugendliche unterstützt werden, die sich zuvor erfolglos um einen Ausbildungsplatz beworben hatten. Sie erhalten die Gelegenheit, Grundkenntnisse und Fähigkeiten zu erwerben, die für verschiedene industriell-technische Berufe nützlich sind. Viele dieser Jugendlichen finden nach Ablauf des Jahrespraktikums leichter eine Ausbildungsstelle. Wir werden das Programm zusammen mit der Agentur für Arbeit in Duisburg nicht nur fortsetzen, sondern weiter ausbauen. Es freut mich besonders, dass Bundespräsident Horst Köhler diese vorbildliche Ausbildungsarbeit, die hier bei uns geleistet wird, durch einen Besuch bei der ThyssenKrupp Steel AG im Juni 2006 gewürdigt hat.

IdeenPark

Bei vielen unserer Engagements auch im außerschulischen Bereich steht im Vordergrund, die Begeisterung für Technik zu wecken. Denn Technik wird von Menschen für Menschen gemacht und soll Menschen nützen. Dafür brauchen wir Menschen, die neugierig sind und Mut zur Veränderung haben. Deshalb haben wir 2004 die Initiative „Zukunft Technik entdecken“ ins Leben gerufen. Sie ist eine offene Plattform für Partner aus Politik, Wissenschaft, Gesellschaft, Wirtschaft und Medien. Die Initiative

hat eine gesellschafts- und bildungspolitische Ausrichtung und will für technische und ingenieurwissenschaftliche Berufe werben.

Ein wesentlicher Baustein dieses Engagements ist der von uns konzipierte IdeenPark, der bereits zweimal stattgefunden hat – 2004 in Gelsenkirchen und 2006 in Hannover mit mehr als 70 Partnern. Über 200.000 Besucher entdeckten in Hannover technische Innovationen und entwickelten eigene Ideen für die Zukunft. Der IdeenPark soll Technik im wahrsten Sinne des Wortes begreifbar und erlebbar machen, soll aufzeigen, wie Wissen und Technik unser Leben in vielfältiger Hinsicht positiv beeinflussen und wie lebensnotwendig Technik für eine moderne Gesellschaft ist. An 150 Exponaten gewährten die Ideenmacher von heute Einblicke in das, was sie für die Welt von morgen planen, und zeigten, wie spannend die Technik unseres Alltags sein kann. Das Thema Bildung und Ausbildung ist dabei als Voraussetzung für Erneuerung und Wachstum besonders wichtig. Daher verstehen wir den IdeenPark auch als eine große Bildungsinitiative für technische und ingenieurwissenschaftliche Berufe.

Wir setzen unsere Initiative „Zukunft Technik entdecken“ fort und werden im Mai 2008 mit dem IdeenPark zu Gast in Baden-Württemberg sein. Auf dem Gelände der Neuen Messe in Stuttgart werden faszinierende Innovationen und zahlreiche kreative Köpfe Besucher aus ganz Deutschland dazu einladen, sich für Technik zu begeistern.

Wir von ThyssenKrupp werben für ein innovationsfreundliches Klima und für mehr Technikbegeisterung in Deutschland, weil wir ein klares Bekenntnis zum Standort Deutschland abgeben wollen. Der IdeenPark ist ein Parcours für die Sinne und den Kopf. Eine Technik-Erlebnis-Welt, die den Blick öffnet für Chancen, die sich ergeben, wenn wir Neues erdenken und realisieren. Ein wenig haben wir diese Erlebnis-Welt für Sie im Geschäftsbericht eingefangen. Ich möchte Sie herzlich hier und heute in Bochum zum fotografischen Rundgang einladen. Ich hoffe, dass es uns gelingt, auch Sie zu begeistern.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, wir haben den Konzern fit für die Zukunft gemacht und befinden uns auf einem klaren Wachstumspfad. Unsere Vorwärtsstrategie trägt Früchte: ThyssenKrupp hat im vergangenen Geschäftsjahr das beste Ergebnis seit der Fusion erwirtschaftet. Die Aktie ist der DAX-Gewinner des Jahres 2006. Wir haben die Aktivitäten der Segmente Automotive und Technologies organisatorisch zusammengeführt und die Geschäfte des Bereichs Automotive neu ausgerichtet. Die Führungsstruktur wurde angepasst.

Das nachhaltige Ziel beim Ergebnis vor Steuern liegt bei 2,5 Milliarden Euro. Wir sind zuversichtlich, diese Größenordnung auch im laufenden Geschäftsjahr zu übertreffen. Der Start in das neue Geschäftsjahr war jedenfalls sehr positiv: Mit einem Ergebnis vor Steuern im ersten Quartal 2006/2007 von 1 Milliarde Euro setzt sich die positive Entwicklung fort. Sie bestätigt, dass unsere Richtung stimmt.

Wir sind auf einem nachhaltig profitablen Wachstumskurs. Den ersten Schritt auf 50 Milliarden Euro Umsatz wollen wir so schnell wie möglich erreichen. In einem zweiten Schritt streben wir innerhalb der nächsten fünf Jahre einen Umsatz von 55 bis 60 Milliarden Euro an. Dabei hat die gegenwärtig hohe Ergebnisqualität auch weiterhin höchste Priorität.

Soweit meine Ausführungen. Im Namen meiner Vorstandskollegen bedanke ich mich bei Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für das entgegengebrachte Vertrauen, Ihre Loyalität und Ihre Unterstützung. ThyssenKrupp soll auch weiterhin ein lohnendes Investment sein. Wir setzen uns mit höchstem Engagement dafür ein.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.