

Globale Ansichten

ThyssenKrupp



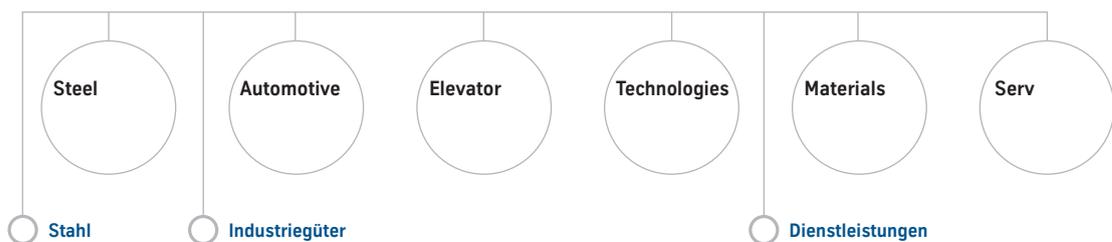
DER KONZERN IN ZAHLEN

		1999/2000	2000/2001	Veränderung
Auftragseingang	Mio €	38.942	37.869	- 1.073
Umsatz	Mio €	37.209	38.008	+ 799
EBITDA	Mio €	3.383	3.267	- 116
EBIT	Mio €	1.509	1.349	- 160
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	Mio €	1.090	876	- 214
Konzern-Jahresüberschuss	Mio €	527	665	+ 138
Ergebnis je Aktie	€	1,02	1,29	+ 0,27
Normalisiertes Ergebnis je Aktie	€	0,89	0,58	- 0,31
Ausschüttung	Mio €	386	309*	- 77
Dividende je Aktie	€	0,75	0,60*	- 0,15
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio €	1.329	2.245	+ 916
Investitionen	Mio €	2.495	2.327	- 168
Eigenkapitalrentabilität (vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter)	%	12,4	10,0	- 2,4
ROCE	%	8,7	7,7	- 1,0
Wertbeitrag	Mio €	- 72	- 298	- 226
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	7.730	6.407	- 1.323
Eigenkapital	Mio €	8.797	8.786	- 11
Gearing	%	87,9	72,9	- 15
Mitarbeiter (30.09.)		193.316	193.516	+ 200

* Vorschlag an die Hauptversammlung

ThyssenKrupp in Kürze

ThyssenKrupp ist ein Konzern mit den Kompetenzschwerpunkten Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen. In über 70 Ländern entwickeln mehr als 193.000 Menschen Produkte und Lösungen für die Herausforderungen der Zukunft. Jeder von ihnen hat seine ganz eigenen Ansichten. Ansichten, die uns helfen, immer wieder weiter zu denken und Neuland zu betreten. Weltweit. Globale Ansichten. ThyssenKrupp



Globale Ansichten Vorausdenken bewegt uns. Es hat den Konzern und seine Vorgängergesellschaften erfolgreich gemacht, da es immer neue kreative Potenziale freisetzt und den ständigen Wandel erst ermöglicht. Vorausdenken sorgt dafür, dass ThyssenKrupp mit immer neuen Ideen, Produkten und Dienstleistungen den Menschen das Leben angenehmer und leichter machen kann. Vorausdenken bedeutet für uns aber auch, unsere Verantwortung gegenüber der Umwelt, der Gesellschaft, den Kunden, den Aktionären und den Mitarbeitern ernst zu nehmen. Denn als weltweit tätiger Konzern haben wir nicht nur Einfluss darauf, wie wir und die nachfolgenden Generationen leben werden. Wir haben auch die Pflicht, uns diesen Herausforderungen täglich neu zu stellen. Dazu haben wir unsere Ansichten. Weltweit.

Nachhaltigkeit Wirtschaft findet längst nicht mehr im Verborgenen statt. Jeder Schritt eines Unternehmens wird von der Öffentlichkeit wahrgenommen und bewertet. Wer langfristig Erfolg haben will, der muss sein Handeln stärker denn je an den verschiedenen gesellschaftlichen Interessen ausrichten. Das bedeutet, die berechtigten Bedürfnisse und Erwartungen Dritter – ethischer, sozialer, ökologischer oder ökonomischer Art – ernst zu nehmen, sie in unternehmerische Entscheidungsprozesse zu integrieren und in täglicher Praxis zu leben. Dazu bekennen wir uns.

Corporate Governance Der Begriff Corporate Governance steht für eine verantwortungsbewusste und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen. Effiziente Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, Achtung der

Aktionärsinteressen, Offenheit und Transparenz der Unternehmenskommunikation – dies sind wesentliche Aspekte guter Corporate Governance. Die Umsetzungsqualität dieser Maxime wurde von einer unabhängigen Beratungsfirma im Jahr 2000 für 300 führende Aktiengesellschaften aus neun europäischen Ländern bewertet. Von den insgesamt vier vergebenen Auszeichnungen ging der Award in der Kategorie „Rechte und Pflichten der Anteilseigner“ an ThyssenKrupp.

Aktionär Ausdruck der praktizierten Verantwortung gegenüber den Aktionären als Eigentümern des Unternehmens ist vor allem unser konsequent wertorientiertes Management. Darunter verstehen wir eine systematische und kontinuierliche Steigerung des Unternehmenswertes, wobei ein Wertzuwachs dann vorliegt, wenn die erwirtschaftete Rendite die Kapitalkosten über-

steigt. Das sichert den Aktionären eine langfristig attraktive Verzinsung ihrer eingesetzten Mittel. Gleichzeitig erhöhen wir so unsere Chancen im Wettbewerb um günstiges Kapital, das in weiteres effizientes Wachstum investiert werden kann.

Kundenorientierung Unsere Kunden entscheiden über den Erfolg unserer Produkte und Dienstleistungen und damit über die Zukunft des Unternehmens. Sie fordern von uns eine qualitativ hochwertige, technologisch anspruchsvolle Leistung zu wettbewerbsfähigen Preisen und treiben uns damit zu immer neuen Höchstleistungen an. Und nur ein im Markt erfolgreiches, profitables Unternehmen kann seiner Verantwortung gegenüber allen Stakeholdern auf Dauer gerecht werden.

Mitarbeiterbeteiligung Der Grad der Beteiligung von Mitarbeitern am eigenen Unternehmen ist ein zuverlässiger Indikator für deren Identifikation mit dem Unternehmen. ThyssenKrupp schneidet dabei gut ab: Im Rahmen des Belegschaftsaktienprogramms 2001 investierte rund die Hälfte der teilnahmeberechtigten inländischen Mitarbeiter eigenes Geld in „ihr“ Unternehmen. Nicht weniger wertvoll sind aber auch die immateriellen Investitionen – wie beispielsweise Ideen und Engagement der Mitarbeiter für das betriebliche Vorschlagswesen oder für den jährlich vergebenen Innovationspreis.

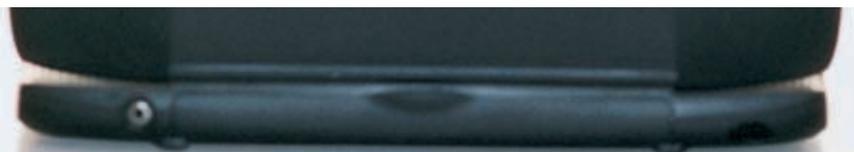
Umweltschutz ThyssenKrupp engagiert sich weltweit für den Schutz von Wasser, Luft und Boden und für den verantwortungsvollen Umgang mit Rohstoffen und Energien. Zum Beispiel durch ressourcenschonende Produktionsanlagen und -prozesse, durch die Entwicklung umweltgerechter Produkte sowie durch Umweltforschung. ThyssenKrupp stellt sein Know-how anderen zur Verfügung und hilft dabei, die Umwelt frühzeitig und effizient zu schonen. Unter anderem durch den Bau modernster Produktionsstätten mit hochwertiger Umwelttechnik: So entspricht die Produktion bei Shanghai Krupp Stainless sogar den strengen Umweltauflagen der Weltbank – jeder Kubikmeter Wasser beispielsweise wird 30 bis 40 Mal genutzt, bevor er ersetzt wird.

Freiraum Der natürliche Feind guter Ideen ist die Reglementierung. Deshalb haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei ThyssenKrupp ausreichend Raum, um ihre Persönlichkeit zu entfalten und ihre Kreativität einzubringen. Wir fördern unternehmerisches Denken und eigenverantwortliches Handeln, damit gute Ideen schnell nutzbringend umgesetzt werden. Das macht ThyssenKrupp attraktiv als Arbeitgeber, Ausbilder und Forschungspartner. Auch der Unternehmenswert profitiert davon. Denn wieviel Zukunft ein Unternehmen hat, entscheidet sich nur an einem Ort – in den Köpfen seiner Mitarbeiter.

Zukunftsperspektive

Globale Ansicht ○Zukunftsperspektive

Projekt Transrapid
 Ort Shanghai, Volksrepublik China
 Segment Technologies
 Kompetenz Trag- und Führungsmagnete, Sensorik, Motorenwicklung,
 Fahrzeugunterbauten, Fahrzeugwagenkasten





„In Shanghai bauen wir zur Zeit die erste Transrapid-Strecke der Welt. 2003 wird der Betrieb aufgenommen. Für die 30,5 Kilometer zwischen dem internationalen Flughafen Pudong und dem Finanzzentrum Lujiazui braucht man dann nur noch 8 Minuten. Fahrzeuge, Magnetstromsteller, Spaltsensoren, elektronische Schweberegulung sowie wichtige Subsysteme und Komponenten für den Fahrweg wie Stahlbiegeweichen und die Statorpakete kommen von ThyssenKrupp. Für Fahrweg und Infrastruktur ist die SMTDC (Shanghai Maglev Transportation Development Co. Ltd.) zuständig. Die Chancen stehen gut, dass in China in den nächsten Jahren noch mehr Hochgeschwindigkeitsstrecken entstehen werden. Dass sich das Internationale Olympische Komitee für China als Ausrichter der Olympischen Sommerspiele 2008 entschieden hat, könnte beispielsweise schnell grünes Licht für den Baubeginn der Strecke Peking – Shanghai geben. Der chinesische Markt dürfte also einer der wichtigsten Standorte von ThyssenKrupp bleiben.“

David Zhang, Transrapid Project Office

磁悬浮快速列车工

ED TRANSRAPID PROJECT CONSTRUCTION



Mannschaftserfolg

Globale Ansicht ○ Mannschaftserfolg

Projekt Stadion „AufSchalke“

Ort Gelsenkirchen, Deutschland

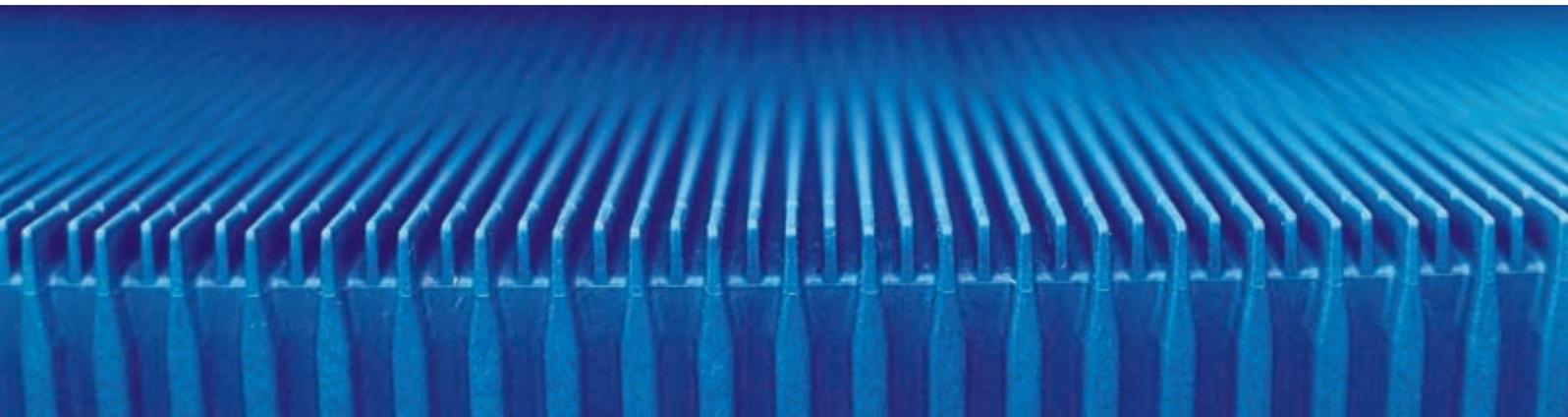
Segmente Steel, Elevator, Technologies, Materials, Serv

Kompetenz Stähle und Edelstähle, Dachkonstruktion, Rohre, Fahnenmasten, Fahrtreppen, Tribünenbeschichtung





Die Kathedrale des Fußballs hat ein Schiebedach, Raum für 62.000 Fans und einen Fußballrasen, der sich per Hydraulik vorm Stadion in die Sonne legt. Und sie hat Fahrtreppen in den Vereinsfarben des Hausherrn. Möglich machen das innovative, abriebfest durchgefärbte Glasfaserstufen, die sich in beliebigen Farben herstellen lassen. Ein klarer Wettbewerbsvorteil, der auch Rudi Assauer, den Manager von FC Schalke 04, sofort überzeugte: Der Auftrag für die Fahrtreppen ging an ThyssenKrupp. Doch das war nicht unser einziger Beitrag zu diesem Vorzeig-Stadion. Steel lieferte Stähle und Edelstähle. Technologies entwarf und errichtete die bogenförmige Dachkonstruktion von 226 Meter Länge, 186 Meter Breite und 4.200 Tonnen Gewicht. Materials lieferte sowohl die Rohre als auch alle Fahnenmasten. Und Serv sorgte für die rutschfeste Beschichtung von 38.000 Quadratmetern Tribünenfläche.



Globale Ansicht ○ **Perfektion**

Projekt Neue Blankglühlinie

Ort Terni, Italien

Segment Steel

Kompetenz Herstellung von Flachprodukten aus Edelstahl Rostfrei

Perfektion



The background of the page is a close-up photograph of a highly reflective, polished stainless steel surface. The surface is covered in vertical ridges and grooves, creating a complex pattern of light and shadow. The lighting is bright, causing significant glare and highlighting the metallic texture. The overall color palette is a range of blues and greys, from deep navy to bright, almost white highlights.

„82 Meter hoch ist unser neuer Blankglühturm, der pro Stunde bis zu 18 Tonnen hochglänzenden rostfreien Edelstahl produziert. Durch seine Höhe ist der Turm längst zu einem neuen Wahrzeichen der Stadt Terni geworden. Und durch die Ästhetik und technische Perfektion des Endprodukts zu einem Aushängeschild von ThyssenKrupp.“ Francesca Benedetti, Betriebsleiterin

Made in Liechtenstein

5 % des Kraftstoffverbrauchs eines modernen Pkw werden für die hydraulische Unterstützung der Lenkung benötigt. Auch dann, wenn es kaum etwas zu lenken gibt. Wie zum Beispiel auf der Autobahn. Bei Krupp Presta, einem erfahrenen Zulieferer der Automobilindustrie, gab diese Energieverschwendung den Anstoß, TubPAS zu entwickeln. Dem Fahrer erscheint TubPAS wie eine ganz normale Servolenkung. Tatsächlich arbeitet TubPAS aber elektromechanisch und nimmt nur dann Energie auf, wenn auch eine Lenkbewegung ausgeführt werden soll. Doch TubPAS hat noch mehr Vorteile: Es ist gewichtssparend, sehr kompakt, günstig herzustellen und erschließt den Designern ganz neue Möglichkeiten.



Vorausdenken



U
S
A



91510001



K861E

15

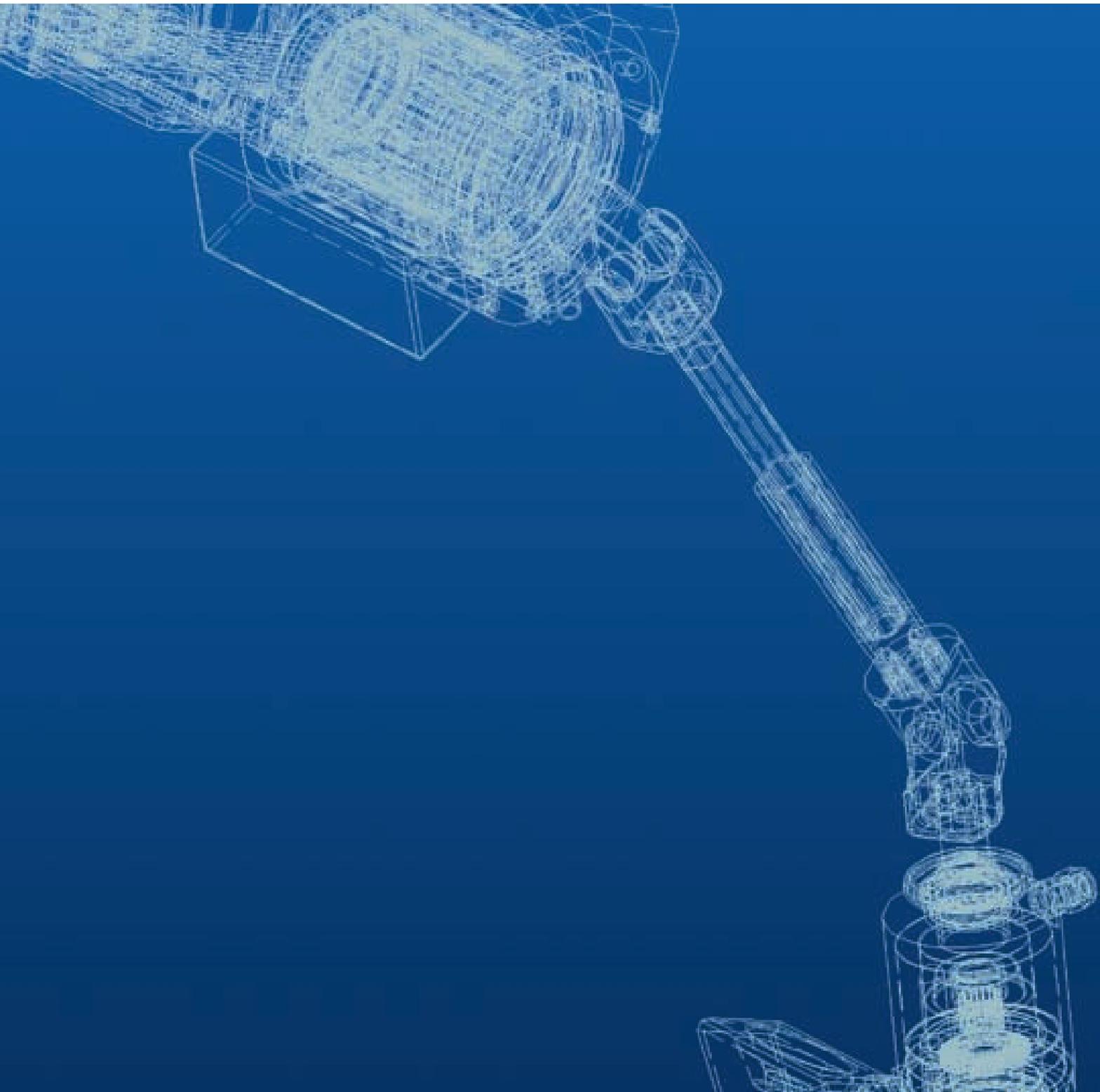
Globale Ansicht **Vorausdenken**

Projekt TubPAS

Ort Eschen, Liechtenstein

Segment Automotive

Kompetenz TubPAS, Entwicklung und Herstellung einer elektronischen Lenkhilfe





Still und leise ist China zur Nummer 1 unter den stahlproduzierenden Ländern geworden – weltweit. Gleichzeitig ist es die Nummer 1 unter den Edelstahl-Rostfrei-Importeuren, ebenfalls weltweit. Der Bedarf an Stahl ist in China also mindestens so gigantisch wie das Land selbst. Gefragt sind längst nicht mehr nur preiswerte Stahlbleche, auch edlere Qualitäten werden gern genommen. Am besten gleich Edelstahl Rostfrei. 72.000 Tonnen davon produziert das im November 2001 von Bundeskanzler Gerhard Schröder eröffnete Werk von Shanghai Krupp Stainless in Pudong jährlich in der ersten Ausbaustufe. Eigentümer sind Shanghai Pudong Iron & Steel und Krupp Thyssen Stainless, der weltweit größte Hersteller von Edelstahl Rostfrei, der mit diesem Werk noch globaler wurde.





Qualitätsoffensive

Globale Ansicht ○ Qualitätsoffensive

Projekt Neues Edelstahlwerk

Ort Shanghai, Volksrepublik China

Segment Steel

Kompetenz Know-how-Transfer, Aufbau lokaler Fertigungskapazitäten



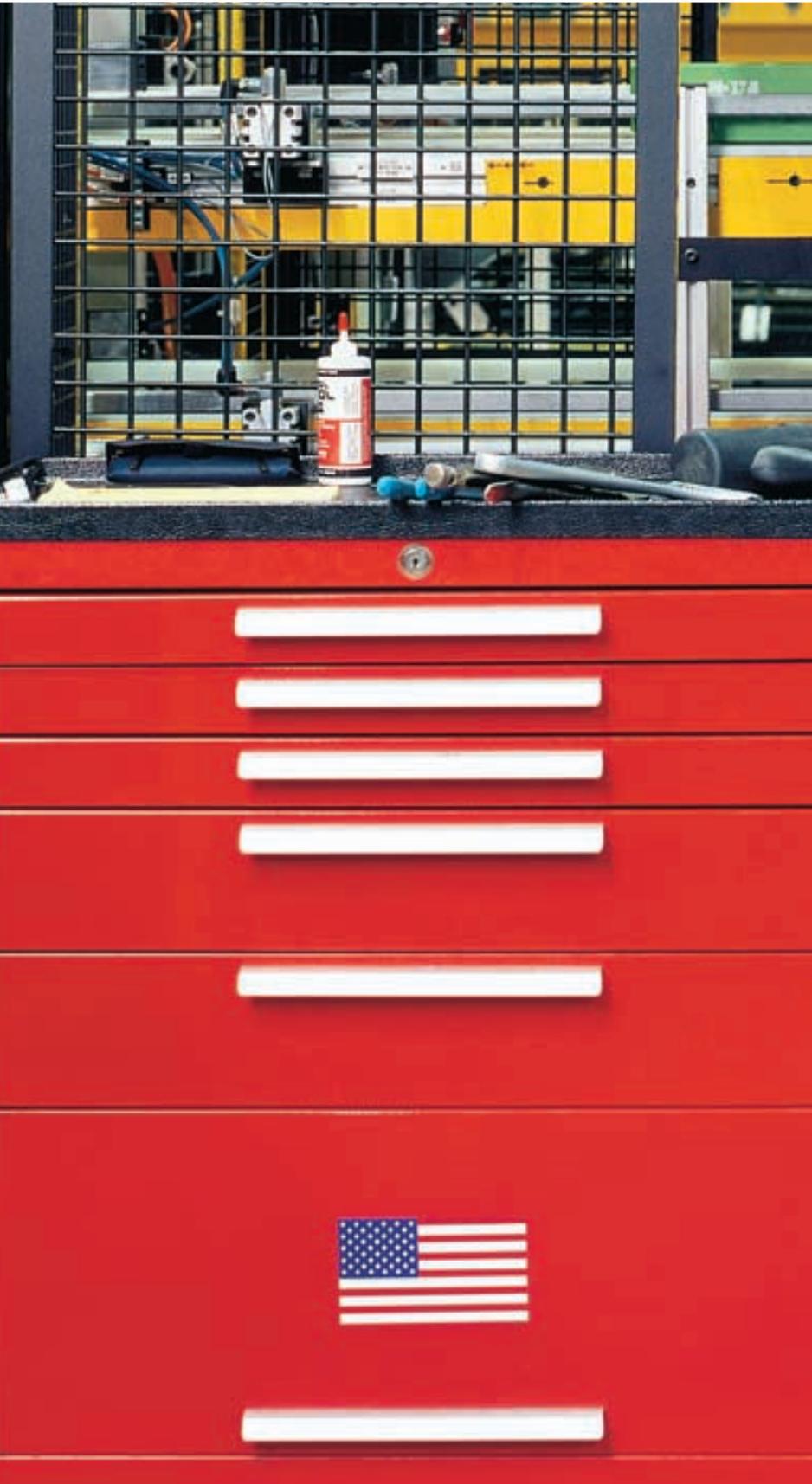
Globale Ansicht Insider

Projekt Aggregatmontage

Ort Auburn Hills, USA

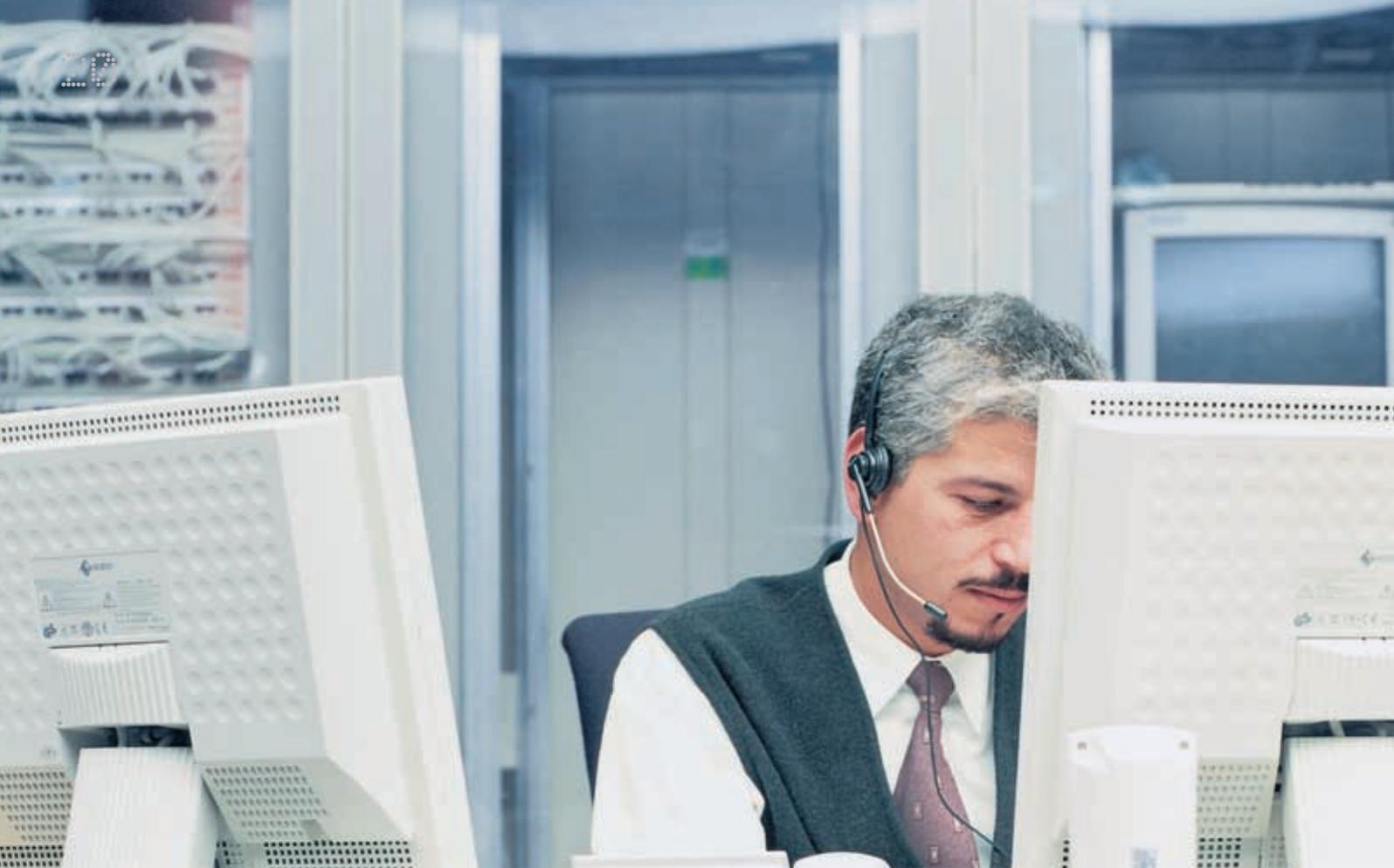
Segment Technologies

Kompetenz Spezialanlagen zur Montage von Aggregaten



Automobilbauer machen heutzutage längst nicht mehr alles selbst, sondern lassen sich von hoch qualifizierten Systempartnern wie ThyssenKrupp unterstützen. Im Bereich Montageeinrichtungen ist ThyssenKrupp beispielsweise auf Grund hervorragender Produkte und der Erfahrung aus jahrzehntelanger erfolgreicher Zusammenarbeit mit der Automobilindustrie ein international gefragter Spezialist. Deshalb setzen weltweit Automobilhersteller für den Zusammenbau von Motoren und Getrieben sowie die Montage von Achsen und Lenksystemen auf Anlagen von ThyssenKrupp.





„Erst fällt das Netzwerk aus. Dann das ganze Unternehmen. Damit es nicht so weit kommt, sorgen wir zentral für kontinuierliche Betriebssicherheit der Computersysteme und Netzwerke unserer Kunden aus Industrie und Dienstleistung – rund um die Uhr, an 365 Tagen im Jahr.“

Hany Rezek, Problem Manager



Gruppenmonitor

TKIS-CCC-17

ALL_CM#	ALL_PM#	CM_APP#	CM_Auftrags...
CM_TRMS#	CM_TKS#	CM_TM#	CM_VirtualO...
PM_APP#	PM_CS#	PM_CCC_D#	PM_OBB#
WFR_TM#	WFR_Virtua...	WFR_APP#	WFR_Auftra...
WFR_TRID#	WFR_TRMS#	WFR_TKS#	AUSWAHL
@_Video#	@_Internet#	@_Tivoli#	@_Triaton_RT...
WINDOWS NT#	SAP_R/3#	MESSAGING#	NOVELL#
WFR_Triaton...	ALL_CM_TRID#	Disconnect 71	CON#
WFR_ECIED#	Offline_Agen...	WF_CCC_Fin#	@_Changer#
IVR_WO	Alle_PM_Agn...	Alle_Additio...	

WO_Wartfelder#

R1#	R2#	R3#	R4#
R10#	R11#	R12#	R13#
R14#	R20#	R21#	R22#
R26#	R29#	R30#	R31#

Globale Ansicht ○ Sicherheitsberater

Projekt Telemanagement-Center

Ort Krefeld, Deutschland

Segment Serv

Kompetenz IT-gestützte Fernüberwachung und Steuerung von Netzwerken, Endgeräten und Sicherheitssystemen, Online-Support, Fehlermanagement



@_Info#	CM_Tivoli#	PM_Tivoli#	WFR_Tivoli#
LL_Agent#	ALL_CM_Hyp...	WFR_TFM#	PM_TFM#
Disconnect#	Disconnect 71	Disconnect 715	Remedy_Test#
@_Remedy#	Beschwerde#	WF_Beschw...	Disconnect 71

R5#	R6#	R7#	R8#
R14#	R15#	R16#	R17#
R25#	R24#	R25#	R26#
R35#	R36#	R34#	R35#



Globale Ansicht ○ Systempartnerschaft

Projekt Luftfedersysteme

Ort Mandern, Deutschland

Segment Automotive

Kompetenz Entwicklung und Herstellung von Fahrwerkkomponenten,
Systempartner der Automobilindustrie, Rennsportausrüster





Rennfahrern sagt man nicht nach, dass sie auf Komfort achten. Trotzdem waren die Erkenntnisse, die Krupp Bilstein seit über 30 Jahren an der Rennstrecke als Entwickler und Ausrüster gewinnt, auch für die Entwicklung des besonders komfortablen Luftfedersystems der Mercedes-Benz S-Klasse entscheidend. Denn im Rennsport lernt man, in kurzer Zeit gemeinsam mit dem Werksteam anspruchsvolle Lösungen zu entwickeln. Eine Qualität, die auch vom Systempartner der Automobilindustrie gefragt ist. So entstand gemeinsam das innovative, elektronisch gesteuerte Luftfeder-Dämpfer-System der S-Klasse, das in Millisekunden auf Niveauperänderungen des Fahrzeugs reagiert, den Komfort weiter verbessert und die Fahrwerktechnik der Oberklasse neu definiert.

[lect](#) [View](#) [Filter](#) [Options](#) [Tools](#) [Color](#) [TransCAT](#) [Tools](#) [Window](#)



Inhalt

01 Globale Ansichten

- 08 ◦ Zukunftsperspektive
- 10 ◦ Mannschaftserfolg
- 12 ◦ Perfektion
- 14 ◦ Vorausdenken
- 16 ◦ Qualitätsoffensive
- 18 ◦ Insider
- 20 ◦ Sicherheitsberater
- 22 ◦ Systempartnerschaft

50 ◦ Wertpotenzial

52 ◦ Eigenmotivation

76 ◦ Weltverbesserung

78 ◦ Ideenschmiede



I/1 Der Konzern in Zahlen ThyssenKrupp in Kürze

An unsere Aktionäre

- 28 Vorstand
- 30 Brief an die Aktionäre
- 34 Aufsichtsrat
- 36 Bericht des Aufsichtsrats
- 42 ThyssenKrupp Aktie

Wirtschaftliche Entwicklung

- 56 Geschäftsverlauf 2000/2001
- 70 Ergebnis, Dividende
- 72 Start ins neue Geschäftsjahr und Ausblick

02

01

- 98 ◦ Wissenstransfer
- 100 ◦ Sympathiebonus

- 108 ◦ Weltrekorde
- 114 ◦ Leistungsdruck
- 120 ◦ Problemlöser
- 126 ◦ Bauleitung
- 132 ◦ Lieferservice
- 138 ◦ Dienstleister



Aus dem Konzern

- 82 Menschen bei ThyssenKrupp
- 86 Kommunikations-offensive
- 90 ThyssenKrupp best
- 92 Dienstleistungen im Konzern
- 94 E-Business

Segmente

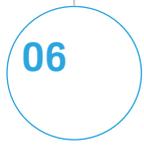
- 104 Steel
- 110 Automotive
- 116 Elevator
- 122 Technologies
- 128 Materials
- 134 Serv
- 140 Immobilien

Finanzbericht

- 144 Analyse der wirtschaftlichen Situation
- 164 Konzernabschluss
- 228 Besondere Erläuterungen und Angabepflichten nach § 292a HGB

Weitere Informationen

- 248 Mehrjahresübersicht
- 250 Wesentliche Konzernunternehmen und Beteiligungen
- 256 Stichwortverzeichnis
- 258 Glossar
- 260 Kontakt
- 1/3 Abkürzungsverzeichnis
- 1/4 Termine 2002/2003





An unsere Aktionäre

ThyssenKrupp hat heute fast 300.000 Aktionäre, das sind doppelt so viele wie bei der Fusion 1999. Ihr Vertrauen ist uns Ansporn für weitere Arbeit und offene Berichterstattung. Der Brief des Vorstandsvorsitzenden und der Bericht des Aufsichtsrats informieren über das Berichtsjahr, unsere Pläne und die im Konzern praktizierte Corporate Governance. Zahlen, Fakten und Grafiken zur Entwicklung der ThyssenKrupp Aktie unterstützen die Anleger bei ihren Entscheidungen.





01

- Seite 28 Vorstand
- Seite 30 Brief an die Aktionäre
- Seite 34 Aufsichtsrat
- Seite 36 Bericht des Aufsichtsrats
- Seite 42 ThyssenKrupp Aktie



Seite 50
Globale Ansicht
Wertpotenzial

Seite 52
Globale Ansicht
Eigenmotivation

Vorstand



Dr. Hans-Erich Forster
 zugleich Vorstandsvorsitzender
 der ThyssenKrupp Materials AG
 geboren 1940
 Vorstandsmitglied seit 1996
 verantwortlich für die Segmente
 Materials, Elevator und Serv,
 den Zentralbereich
 Materialwirtschaft sowie für
 Immobilien

Dieter Hennig
 geboren 1939
 Vorstandsmitglied seit 1992
 verantwortlich für den
 Zentralbereich Personal- und
 Sozialpolitik sowie für
 Verwaltungsdienste

Dr. Jürgen Harnisch
 zugleich Vorstandsvorsitzender der
 ThyssenKrupp Automotive AG
 geboren 1942
 Vorstandsmitglied seit
 01. Oktober 2001
 verantwortlich für das Segment
 Automotive sowie den
 Zentralbereich Auslandsorganisation



Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz

Vorsitzender
geboren 1941
Vorstandsmitglied seit 1991
verantwortlich für die
Zentralbereiche Vorstandsbüro,
Kommunikation,
Führungskräfte, Recht und
Internal Auditing

Dr. Ulrich Middelmann

stellvertretender Vorsitzender
seit 01. Oktober 2001
zugleich Vorstandsvorsitzender
der ThyssenKrupp Steel AG
geboren 1945
Vorstandsmitglied seit 1992
verantwortlich für das Segment
Steel sowie den Zentralbereich
Informationsmanagement

Dr. Gerhard Jooss

geboren 1941
Vorstandsmitglied seit 1989
verantwortlich für die
Zentralbereiche
Konzernrechnungswesen,
Steuern und Zoll sowie
Controlling

Prof. Dr. Eckhard Rohkamm

zugleich Vorstandsvorsitzender
der ThyssenKrupp
Technologies AG
geboren 1942
Vorstandsmitglied seit 1991
verantwortlich für das Segment
Technologies sowie den
Zentralbereich Technik

Dr. Heinz-Gerd Stein

geboren 1940
Vorstandsmitglied seit 1982
verantwortlich für die
Zentralbereiche Mergers &
Acquisitions, Finanzen und
Investor Relations sowie für
Versicherungsdienste

Der bisherige Vorsitzende **Dr. Gerhard Cromme** – verantwortlich für das Segment Automotive sowie die Zentralbereiche Unternehmensentwicklung und Kommunikation – ist mit Ablauf des 30. September 2001 aus dem Vorstand ausgeschieden und seit 01. Oktober 2001 Vorsitzender des Aufsichtsrats der ThyssenKrupp AG.

Jürgen Rossberg – bisher im Vorstand für die Zentralbereiche Recht, Organisationsentwicklung und Internal Auditing sowie für Immobilien verantwortlich – ist mit Ablauf des 31. Dezember 2001 aus dem Vorstand ausgeschieden und in den Ruhestand getreten.

Brief an die Aktionäre



Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz
Vorsitzender des Vorstands

Idur gedulte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Ereignisse des vergangenen Jahres werden uns allen noch lange in Erinnerung bleiben, und wir werden sie erst mit der Zeit verarbeiten können. Die Terroranschläge in den USA am 11. September 2001 haben die Welt – die private wie auch die öffentliche und die unternehmerische – verändert. Sie haben uns deutlich vor Augen geführt, wie verwundbar die Demokratie ist und wie gefährlich Hass und Fanatismus sein können. Für die Opfer der Anschläge und deren Angehörigen haben wir im Namen unserer Mitarbeiter, insbesondere der rund 30.000 in den USA, eine Million US-Dollar gespendet. Unter den Opfern war auch ein Mitglied unserer amerikanischen Belegschaft; als Aufzugsmechaniker arbeitete er am 11. September in der Nähe des World Trade Center, eilte nach dem Einschlag des ersten Flugzeugs zu Hilfe und kam dabei ums Leben. Neben der unmittelbaren Hilfe für die Hinterbliebenen wird ThyssenKrupp dafür sorgen, dass seine vier Kinder eine gute Ausbildung bekommen – das ist mein ganz persönliches Anliegen.

Die tragischen Ereignisse in den USA hatten auch spürbare Auswirkungen auf die Entwicklung der Weltwirtschaft. Die ohnehin verlangsamte Konjunktur in den USA und in Europa erhielt einen zusätzlichen Dämpfer, und die Aussichten auf eine Belebung mussten weiter in die Zukunft verschoben werden. Viele Unternehmen und ganze Branchen melden für das abgelaufene Jahr rückläufige Umsätze und unbefriedigende Ergebnisse. Auch bei uns verschlechterte sich die Geschäfts- und Ergebnisentwicklung im Geschäftsjahr 2000/2001 von Quartal zu Quartal; dieser Trend spiegelte die im Jahresverlauf schrittweise zurückgenommenen Konjunkturprognosen wider.

Insgesamt haben wir 2000/2001 mit 38,0 Mrd € einen Umsatz erwirtschaftet, der leicht über dem des Vorjahres liegt. Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter – im Vorjahr 1,1 Mrd € – betrug 876 Mio €, ohne Sondereinflüsse waren es rund 500 Mio €. Die Netto-Finanzverbindlichkeiten konnten zum 30. September 2001 auf 6,4 Mrd € zurückgeführt werden, das war im Vergleich zum Vorjahresstand ein deutlicher Abbau um 1,3 Mrd €. Angesichts des Ergebnisrückgangs schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, die Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr zu kürzen, um die Finanzkraft des Konzerns zu stärken. Nach 0,75 € im letzten Jahr sollen nun 0,60 € je Stückaktie ausgeschüttet werden.

2000/2001: 0,60 €
Dividende je Aktie bei
einem Konzerngewinn vor
Steuern von 876 Mio €



Weitere Informationen zum abgelaufenen Geschäftsjahr können Sie in unserem Geschäftsbericht nachlesen. Wir haben die umfangreichen Zahlen und Fakten wieder zu einer abwechslungsreichen Lektüre aufbereitet, um Ihnen einen lebendigen Einblick in die Welt des Konzerns zu bieten. Ihre positive Resonanz auf den Vorjahresbericht war uns dabei ein großer Ansporn.

Neben dem Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr wird Sie am meisten interessieren, wie sich unser Unternehmen weiterentwickeln wird und welche konkreten Schritte der Vorstand plant. Und angesichts der gedämpften Konjunkturerwartungen für die nächsten Monate werden viele von Ihnen nach den Aussichten für das ThyssenKrupp Geschäft im Jahr 2001/2002 fragen.

ThyssenKrupp steht für Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen.

ThyssenKrupp ist auf gutem Weg zu einem fokussierten Konglomerat mit den Schwerpunkten Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen. Die sechs operativen Segmente – es sind Steel, Automotive, Elevator, Technologies, Materials und Serv – werden wir zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes weiterentwickeln. Dabei konzentrieren wir uns auf Geschäftsfelder mit überdurchschnittlichen Wachstumschancen, in denen wir über hervorragendes Know-how verfügen. Da, wo wir bereits vordere Marktpositionen haben, werden wir diese festigen und weiter ausbauen; in anderen Feldern wollen wir in solche Spitzenpositionen hineinwachsen. Dafür werden wir die laufende Portfolio-Optimierung weiter fortsetzen. Seit der Fusion haben wir Aktivitäten mit einem Umsatzvolumen von 3,7 Mrd € erworben und Bereiche mit rund 2,5 Mrd € Umsatz verkauft.

Natürlich streben wir auch nach weiterem internen Wachstum – sei es durch eigene Investitionen oder durch Kooperationen mit Dritten. Ein Beispiel aus jüngster Zeit ist Shanghai Krupp Stainless – ein Edelstahlwerk, das wir gemeinsam mit unserem chinesischen Partner in Shanghai errichten. Die erste Ausbaustufe wurde im vergangenen November in Anwesenheit von Bundeskanzler Gerhard Schröder eröffnet; es handelt sich um ein Kaltwalzwerk mit 360 Mitarbeitern und einer Kapazität von 72.000 Jahrestonnen Kaltband.

Eine weitere Säule unserer Strategie ist eine Verbesserung der internen Prozesse mit dem Ziel, die Produktivität kontinuierlich zu steigern. Unsere Richtmarke liegt konzernweit bei mindestens 2 % bis 3 % Produktivitätszuwachs pro Jahr. Dabei wollen wir an folgenden drei Punkten ansetzen: weitere planmäßige Realisierung der Synergieziele, Restrukturierung von noch defizitären Teilbereichen und gezieltes Voranbringen von Aktivitäten, die zwar ein positives Ergebnis erwirtschaften, aber keinen positiven Wertbeitrag.

Wir wissen, dass wir den Unternehmenswert von ThyssenKrupp nur dann nachhaltig steigern können, wenn es uns gelingt, alle verfügbaren Ressourcen optimal zu nutzen. Dies gilt insbesondere für die Talente und Kompetenzen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dabei handelt es sich um einen auf Dauer angelegten Prozess, denn einzelne Teilerfolge sind oft die Initialzündung für neue Verbesserungen. Um diesen Prozess zu begleiten und seine Effizienz zu steigern, haben wir ein konzernweites Programm mit dem Namen ThyssenKrupp best entwickelt, wobei „best“ für „business excellence in service and technology“ steht. ThyssenKrupp best wird helfen, Einzelprojekte sinnvoll zu verzahnen, den Wissensaustausch voranzutreiben und die Motivation und Eigeninitiative eines jeden Einzelnen zu fördern. Mehr über das Programm können Sie in einem separaten Kapitel dieses Geschäftsberichts erfahren.

An unserem mittelfristigen Ziel, einen nachhaltigen Vorsteuergewinn in der Größenordnung von 1,5 Mrd € pro Jahr zu erwirtschaften, halten wir fest. Die wertorientierte Portfolio-Optimierung, die Offensive zur Produktivitätssteigerung und ThyssenKrupp best sind die drei Hebel, mit deren Hilfe wir die bestehende Ergebnislücke schließen wollen. Und ich bin fest davon überzeugt, dass uns dies gelingen wird. Selbstverständlich nicht von heute auf morgen, denn jedes auch noch so gute Programm braucht Zeit, um seine Wirkung zu entfalten. Zudem sind von der Konjunktur in den nächsten Monaten keine belebenden Impulse zu erwarten. Es gibt aber vier wesentliche Gründe für meine Zuversicht: ThyssenKrupp hat eine zukunftsfähige Substanz; ThyssenKrupp hat eine leistungsstarke Belegschaft; ThyssenKrupp hat ein klares Ziel und nicht zuletzt – ThyssenKrupp hat das Vertrauen seiner Aktionäre.

Nachhaltiger Vorsteuergewinn von 1,5 Mrd € ist unser mittelfristiges Ziel.

Dieses Vertrauen werden wir uns auch künftig jeden Tag aufs Neue erarbeiten; dafür wollen wir den Konzern weiter zu einer werthaltigen Konstante in der Spitzengruppe des internationalen Wettbewerbs ausbauen. Dies ist das gemeinsame Ziel von Vorstand, Management und Belegschaft. Begleiten Sie uns auch weiterhin auf diesem Weg.

Mit freundlichen Grüßen

Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz
Vorsitzender des Vorstands

Düsseldorf, Januar 2002

Aufsichtsrat

Prof. Dr. h.c. mult. Berthold Beitz, Essen

Ehrevorsitzender
Vorsitzender des Kuratoriums der
Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung

Dr. Gerhard Cromme, Essen

Vorsitzender (seit 01. Oktober 2001)
ehem. Vorsitzender des Vorstands der
ThyssenKrupp AG

Dieter Schulte, Duisburg

stellvertretender Vorsitzender
Vorsitzender des Deutschen
Gewerkschaftsbundes

Dr. Karl-Hermann Baumann, München

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Siemens AG

Wolfgang Boczek, Bochum

Werkstoffprüfer
Vorsitzender der Betriebsrätearbeitsgemeinschaft
ThyssenKrupp Automotive

Carl-L. von Boehm-Bezing, Bad Soden

ehem. Mitglied des Vorstands der
Deutsche Bank AG

Udo Externbrink, Dortmund

(seit 28. Juni 2001)
Systemprogrammierer
Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats der
Triaton GmbH

Dr. Klaus Götte, München

Vorsitzender des Aufsichtsrats der MAN AG

Klaus Ix, Siek

(seit 28. Juni 2001)
Maschinenschlosser
Vorsitzender des Betriebsrats der
Thyssen Fahrtreppen GmbH

Prof. Dr. Günter Vogelsang, Düsseldorf

Ehrevorsitzender

Gerd Kappelhoff, Witten

Gewerkschaftssekretär im Zweigbüro
Düsseldorf der IG Metall

Dr. Martin Kohlhausen, Frankfurt/Main

(seit 28. Juni 2001)
Vorsitzender des Aufsichtsrats der
Commerzbank AG

Dr. Heinz Kriwet, Düsseldorf

Vorsitzender (bis 30. September 2001)
ehem. Vorsitzender des Vorstands der
Thyssen AG

Dieter Kroll, Voerde

(bis 30. April 2001)
Mitglied des Vorstands der
Rasselstein Hoesch GmbH

Reinhard Kuhlmann, Frankfurt/Main

Generalsekretär des Europäischen
Metallgewerkschaftsbundes

Werner Nass, Dortmund

(bis 30. April 2001)
Angestellter
ehem. Vorsitzender des Europäischen
Betriebsrats der ThyssenKrupp AG

Dr. Mohamad-Mehdi Navab-Motlagh, Teheran

Vizeminister für Wirtschaft und Internationale
Angelegenheiten im Industrie- und Bergbau-
ministerium der Islamischen Republik Iran

Dr. Friedel Neuber, Duisburg

ehem. Vorsitzender des Vorstands der
Westdeutsche Landesbank Girozentrale

Dr. Kersten von Schenck, Bad Homburg

(bis 30. September 2001)
Rechtsanwalt und Notar

Thomas Schlenz, Hamminkeln

Schichtmeister
Vorsitzender des Konzernbetriebsrats der
ThyssenKrupp AG

Dr. Henning Schulte-Noelle, München

Vorsitzender des Vorstands der Allianz AG

Wilhelm Segerath, Duisburg

Karosserie- und Fahrzeugbauer
Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats der
Thyssen Krupp Stahl AG und Vorsitzender der
Betriebsrätearbeitsgemeinschaft ThyssenKrupp Steel

Dr. Walter Seipp, Königstein i. Ts.

(bis 31. Mai 2001)
Ehrevorsitzender des Aufsichtsrats der
Commerzbank AG

Ernst-Otto Tetau, Brietlingen

Maschinenbauer
Vorsitzender des Betriebsrats der
Blohm + Voss GmbH und Vorsitzender
der Betriebsrätearbeitsgemeinschaft
ThyssenKrupp Technologies

Bernhard Walter, Bad Homburg

ehem. Sprecher des Vorstands der
Dresdner Bank AG

Dieter Wittenberg, Dortmund

Direktor der ThyssenKrupp Technologies AG

Ausschüsse des Aufsichtsrats**Präsidium**

Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Dieter Schulte
Dr. Karl-Hermann Baumann
Thomas Schlenz

**Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3
Mitbestimmungsgesetz**

Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Dieter Schulte
Dr. Karl-Hermann Baumann
Thomas Schlenz

Personalausschuss

Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Dieter Schulte
Dr. Karl-Hermann Baumann
Thomas Schlenz

Bilanz- und Investitionsausschuss

Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Dieter Schulte
Wolfgang Boczek
Dr. Klaus Götte
Dr. Mohamad-Mehdi Navab-Motlagh
Wilhelm Segerath

Bericht des Aufsichtsrats

Ein intensiver, kontinuierlicher Dialog zwischen Aufsichtsrat und Vorstand ist die Basis für eine effiziente Aufsichtsratsarbeit. Diesen Dialog haben wir 2000/2001 weiter vertieft und unter Berücksichtigung international und national anerkannter Standards unsere Corporate Governance weiter verbessert. Die Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat im letzten Geschäftsjahr werden im nachfolgenden Bericht erläutert.

Regelmäßige, zeitnahe und umfassende Information ist die Basis für effiziente Aufsichtsratsarbeit.

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht. Der Aufsichtsrat war in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen unmittelbar eingebunden. In überwiegend schriftlichen Berichten unterrichtete der Vorstand den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Strategie und der Unternehmensplanung, über den Gang der Geschäfte, die Lage des Konzerns einschließlich der Risikolage sowie über das Risikomanagement. Der Vorstand stimmte die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Aufsichtsrat ab. Alle für das Unternehmen bedeutenden Geschäftsvorgänge wurden anhand der Berichte des Vorstands im Aufsichtsratspräsidium und im Plenum ausführlich erörtert. Der Aufsichtsratsvorsitzende ließ sich auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen regelmäßig über die aktuelle Entwicklung der Geschäftslage und die wesentlichen Geschäftsvorfälle informieren.

Im Geschäftsjahr 2000/2001 fanden vier Aufsichtsratssitzungen statt. Über Projekte und Vorhaben, die von besonderer Bedeutung oder eilbedürftig waren, wurde der Aufsichtsrat auch zwischen den Sitzungen informiert und – sofern erforderlich – um Zustimmung gebeten.

Arbeit der Ausschüsse

Die vier Ausschüsse des Aufsichtsrats sind mit Vertretern der Anteilseigner und der Arbeitnehmer besetzt. Die derzeitige Zusammensetzung der einzelnen Ausschüsse kann der Aufstellung der Aufsichtsratsmitglieder auf Seite 35 des Geschäftsberichts entnommen werden. Das Präsidium und der personenidentisch besetzte Personalausschuss tagten im Berichtsjahr viermal. Beratungsschwerpunkte waren die strategische Ausrichtung des Konzerns (Präsidium) sowie Vorstandspersonalien (Personal-



Dr. Gerhard Cromme
Vorsitzender des Aufsichtsrats

ausschuss). Die Einberufung des Vermittlungsausschusses gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG war nicht erforderlich. Der Bilanz- und Investitionsausschuss tagte im Berichtsjahr zweimal und befasste sich insbesondere mit dem Jahres- und dem Konzernabschluss, der Weiterentwicklung des Risikomanagements sowie der Investitionsplanung des Konzerns.

Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Im Plenum wurden regelmäßig die Umsatz-, Ergebnis- und Beschäftigungsentwicklung des Konzerns und der einzelnen Segmente, die Finanzlage sowie wesentliche Beteiligungsprojekte und Unternehmensverkäufe beraten. Gegenstand mehrerer Sitzungen waren auch die Ausgabe von Belegschaftsaktien und die Fortentwicklung von US-GAAP, darunter beispielsweise die neuen Abschreibungsregeln zu Firmenwerten (Impairment nach FAS 141, 142).

In der Sitzung am 08. Dezember 2000 wurden die Unternehmensplanung und die Investitionsplanung für das Geschäftsjahr 2000/2001 beraten und verabschiedet. Ein weiterer Schwerpunkt war die Anpassung der strategischen Ausrichtung des ThyssenKrupp Konzerns. Danach werden die drei Tätigkeitsschwerpunkte – Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen – durch die sechs Segmente Steel, Automotive, Elevator, Technologies, Materials und Serv vertreten. Der Aufsichtsrat stimmte der Anpassung des strategischen Konzepts zu. Weitere Themen dieser Sitzung waren die

Restrukturierungsfortschritte im Bereich Production Systems, die Platzierung einer Kreditfazilität in Höhe von 1,5 Mrd us-\$ sowie die Ausgabe der zweiten Tranche des Long Term Management Incentiveplans für ausgewählte Führungskräfte des Konzerns. Des Weiteren stimmte der Aufsichtsrat der Veräußerung der Krupp Werner & Pfleiderer GmbH zu.

In der Sitzung am 10. Januar 2001 befasste sich der Aufsichtsrat in erster Linie mit dem Jahresabschluss zum 30. September 2000. Weiterer Schwerpunkt war die ausführliche Vorstellung der Segmente Materials und Serv; dabei wurde auch der Ausbau der Dienstleistungsaktivitäten im Konzern eingehend erläutert. In diesem Zusammenhang berichtete der Vorstand auch über die Weiterentwicklung der E-Business-Aktivitäten. Der Aufsichtsrat gab in dieser Sitzung seine Zustimmung zur Veräußerung von Krupp Seeschiffahrt.

Beteiligungsprojekte
waren ein wichtiges
Beratungsthema im
Geschäftsjahr 2000/2001.

Im Vorfeld der ordentlichen Hauptversammlung tagte der Aufsichtsrat am 02. März 2001 und ließ sich über die aktuelle Situation des Konzerns unterrichten. Neben Vorstands- und Aufsichtsratspersonalien wurden einige Beteiligungsprojekte erörtert, insbesondere eine mögliche Übernahme des Geschäftsbereichs Suspension-Systems und Stoßdämpfer vom italienischen Automobilzulieferer Magneti Marelli.

Der Veräußerung des brasilianischen Eisenerzproduzenten Ferteco Mineração S.A. stimmte der Aufsichtsrat im April 2001 im schriftlichen Verfahren zu.

Am 05. Juli 2001 standen erneut Vorstands- und Aufsichtsratspersonalien auf der Tagesordnung der Aufsichtsratssitzung. Es folgte eine ausführliche Vorstellung des Segments Elevator. Gegenstand der Beratungen waren ferner die Veräußerung der Thyssen Schienen Technik GmbH sowie eine mögliche Kooperation mit Babcock im Bereich Werften.

In der Sitzung am 09. November 2001 verabschiedete der Aufsichtsrat einen neuen Geschäftsverteilungsplan für den Vorstand. Der Vorstand gab einen ersten Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr 2000/2001. Hieran schlossen sich eine Abweichungsanalyse der erreichten Kennzahlen im Vergleich zur Planung sowie eine Beratung der Planung des Konzerns für das Geschäftsjahr 2001/2002 an. Ferner berichtete der Vorstand ausführlich über die Entwicklung der Finanzverbindlichkeiten des Konzerns.

Jahres- und Konzernabschlussprüfung

Der vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 01. Oktober 2000 bis 30. September 2001 und der Lagebericht der ThyssenKrupp AG wurden gemäß Beschluss der Hauptversammlung der ThyssenKrupp AG vom 02. März 2001 und der anschließenden Auftragserteilung durch den Aufsichtsrat von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin und Frankfurt am Main, geprüft. Der Abschlussprüfer erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Der Konzernabschluss der ThyssenKrupp AG wurde nach US-GAAP aufgestellt. Unter Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift des § 292a HGB wurde auf einen Konzernabschluss nach HGB verzichtet, und der Konzernlagebericht wurde um eine Analyse der wirtschaftlichen Situation und einen Bericht über die Entwicklung der ThyssenKrupp Aktie ergänzt; außerdem wurden weitere Erläuterungen gemäß § 292a HGB hinzugefügt. Der Abschlussprüfer versah den vorgelegten Konzernabschluss nach US-GAAP und den Konzernlagebericht mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Ein weiterer Prüfungsschwerpunkt war das Risikofrüherkennungssystem. Hierzu hat der Abschlussprüfer zusammenfassend festgestellt, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 AktG geforderten Maßnahmen getroffen hat und dass das ThyssenKrupp Risikofrüherkennungssystem grundsätzlich geeignet ist, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig zu erkennen.

Die Jahresabschlussunterlagen und Prüfungsberichte gingen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zu. Sie waren im Bilanz- und Investitionsausschuss am 08. Januar 2002 sowie in der Sitzung des Aufsichtsrats am 09. Januar 2002 Gegenstand ausführlicher Beratung. Die Abschlussprüfer nahmen an der Beratung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses in beiden Gremien teil. Sie berichteten über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfungen und standen dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte zur Verfügung.

Auf Basis seiner eigenen Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts stimmte der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch die Abschlussprüfer zu. In der Sitzung am 09. Januar 2002 billigte er den Jahresabschluss, der damit festgestellt ist. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns schloss sich der Aufsichtsrat an.

Der Jahresabschluss 2000/2001 wurde in Anwesenheit der Abschlussprüfer eingehend erörtert.



Das Mandat für die Jahresabschlussprüfung 2001/2002 wurde ausgeschrieben – den Zuschlag erhielt KPMG.

In der Sitzung am 10. Januar 2001 hat der Aufsichtsrat beschlossen, das Mandat für die Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2001/2002 auszuschreiben. Zur Teilnahme an der Ausschreibung wurden drei internationale Wirtschaftsprüfungsgesellschaften aufgefordert. Auf Basis eines Beschlusses des Aufsichtsrats vom 05. Juli 2001 hat der Vorstand der ThyssenKrupp AG den Ausschreibungsprozess moderiert. Die Angebote wurden dem Bilanz- und Investitionsausschuss der ThyssenKrupp AG im Oktober 2001 zugeleitet. In der Sitzung des Bilanz- und Investitionsausschusses am 08. November 2001 präsentierten alle drei Wirtschaftsprüfungsgesellschaften ihr Angebot. Auf dieser Grundlage sprach der Bilanz- und Investitionsausschuss dem Aufsichtsrat der ThyssenKrupp AG die Empfehlung aus, die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2001/2002 vorzuschlagen. Der Aufsichtsrat ist dieser Empfehlung in seiner Sitzung am 09. November 2001 gefolgt. Er schlägt der Hauptversammlung der ThyssenKrupp AG vor, die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer zu bestellen.

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Mit Ablauf des 30. April 2001 legten die Herren Dieter Kroll und Werner Nass ihre Aufsichtsratsmandate nieder. An ihrer Stelle wurden durch gerichtlichen Beschluss die Herren Udo Externbrink und Klaus Ix zu neuen Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt. Herr Dr. Walter Seipp legte sein Mandat zum 31. Mai 2001 nieder. Als Nachfolger von Herrn Dr. Seipp wurde Herr Dr. Martin Kohlhaussen zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Als Nachfolger von Herrn Dr. Kersten von Schenck, der mit Ablauf des 30. September 2001 den Aufsichtsrat verlassen hat, wurde Herr Dr. Gerhard Cromme zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt, der zuvor mit Ablauf des 30. September 2001 aus dem Vorstand der ThyssenKrupp AG ausgeschieden war. Der Aufsichtsrat wählte Herrn Dr. Cromme zum Vorsitzenden, nachdem Herr Dr. Heinz Kriwet den Vorsitz in diesem Gremium mit Ablauf des 30. September 2001 niedergelegt hatte. Der Wechsel an der Aufsichtsratsspitze verlief dank dem intensiven Austausch zwischen dem alten und dem neuen Vorsitzenden zügig und reibungslos. Da Herr Dr. Kriwet sein Mandat beibehalten hat, kann der Aufsichtsrat auch weiterhin auf seinen wertvollen Rat zählen.

Der Aufsichtsrat hat ferner Herrn Dr. Ulrich Middelmann mit Wirkung vom 01. Oktober 2001 zum stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands der ThyssenKrupp AG ernannt. Ebenfalls mit Wirkung zum 01. Oktober 2001 wurde Herr Dr. Jürgen Harnisch zum Mitglied des Vorstands der ThyssenKrupp AG bestellt. Herr Jürgen Rossberg ist mit Ablauf des 31. Dezember 2001 aus dem Vorstand ausgeschieden und in den Ruhestand getreten.

Der Aufsichtsrat dankt Herrn Dr. Kriwet für seine Verdienste als Aufsichtsratsvorsitzender, insbesondere für die kenntnisreiche und umsichtige Begleitung der Fusion von Thyssen und Krupp. Den ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitgliedern dankt er für ihre konstruktive Mitarbeit in diesem Gremium sowie für ihren Einsatz zum Wohle des Unternehmens und der Mitarbeiter. Herrn Rossberg gilt der Dank des Aufsichtsrats für die langjährige erfolgreiche Tätigkeit für den Konzern.

Der Aufsichtsrat spricht ferner dem Vorstand, den Unternehmensleitungen, allen Mitarbeitern sowie den Arbeitnehmervertretungen Dank und Anerkennung für die geleistete Arbeit aus. Sie alle haben auch im Geschäftsjahr 2000/2001 konstruktiv und verantwortungsbewusst zusammengearbeitet.

Der Aufsichtsrat



Dr. Gerhard Cromme
Vorsitzender

Düsseldorf, 09. Januar 2002



ThyssenKrupp Aktie

Im letzten Geschäftsjahr verlief die Kursentwicklung an den Wertpapierbörsen für die Anleger insgesamt enttäuschend. Der Deutsche Aktienindex (DAX) als Gradmesser der Kursentwicklung verlor 37 %. Im gleichen Zeitraum ging der Kurs der ThyssenKrupp Aktie um rund 27 % zurück. Aktionäre des ThyssenKrupp Konzerns – dies hat jetzt eine Erhebung ergeben – sind nahezu 300.000 in- und ausländische Anleger. Damit zählt ThyssenKrupp zu den großen Publikumsgesellschaften in Europa.

KENNZAHLEN ZUR THYSSENKRUPP AKTIE		1998/1999	1999/2000	2000/2001
Grundkapital	Mio €	1.315	1.317	1.317
Anzahl Aktien	Mio Stück	514,5	514,5	514,5
Börsenwert Ende September	Mio €	9.621	7.918	5.814
Kurs Ende September	€	18,70	15,39	11,30
Höchstkurs	€	24,55	33,60	20,69
Tiefstkurs	€	12,84	15,27	9,93
Dividende	€	0,72	0,75	0,60 ²⁾
Dividendensumme	Mio €	368	386	309 ²⁾
Dividendenrendite	%	3,8	4,9	5,3
Ergebnis je Aktie	€	0,52 ¹⁾	1,02	1,29
normalisiertes Ergebnis je Aktie	€	0,79 ¹⁾	0,89	0,58
Aktienumsatz (durchschnittlicher Tagesumsatz)	Mio Stück	1,5	1,8	1,7

¹⁾ pro forma ²⁾ Vorschlag an die Hauptversammlung

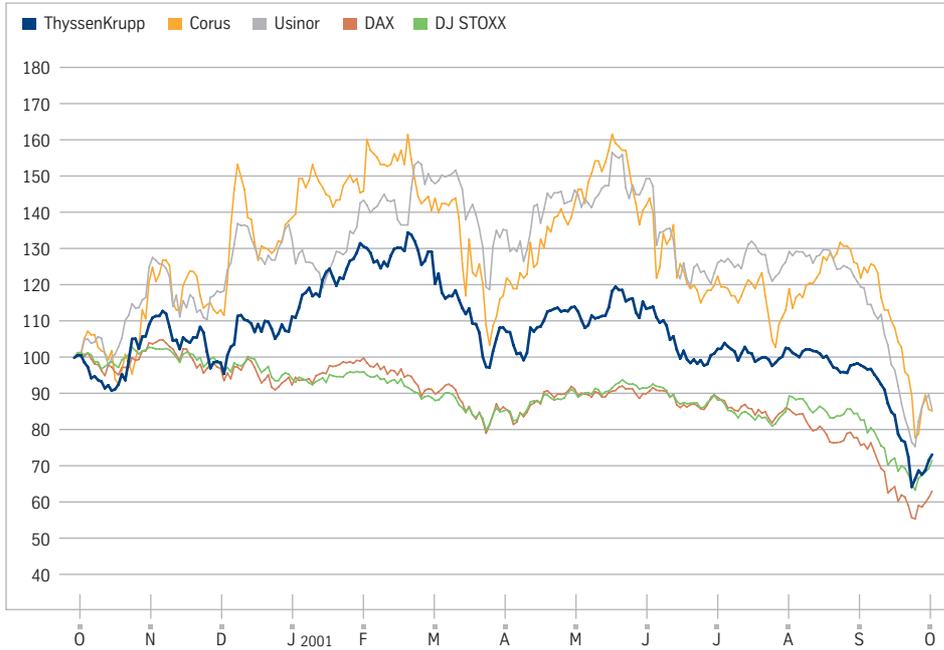
Enttäuschende Kursentwicklung

Der negative Trend des Geschäftsjahres 1999/2000 setzte sich zu Beginn des Berichtsjahres zunächst fort. Die Aktie fiel Mitte Oktober 2000 bis auf 14,00 €. Danach erholte sich der Kurs – wenn auch mit einigen Schwankungen – und erreichte im Februar 2001 mit 20,69 € den Jahreshöchststand. Vor allem die Hoffnung auf eine Trendwende am Stahlmarkt hatte den Kurs steigen lassen. Im Frühjahr geriet unsere Aktie in einem allgemein schwachen Marktumfeld stark unter Druck. Bis 03. April 2001 büßten DAX und DJ STOXX gegenüber ihrem Stand zu Beginn des Geschäftsjahres rund 20 % ein. Die ThyssenKrupp Aktie fiel gegenüber ihrem Höchststand deutlich zurück. Auf Grund ihrer vorherigen Outperformance blieb die Aktie jedoch noch auf dem Niveau zu Beginn des Geschäftsjahres. Ebenso wie der Markt erholte sich auch die ThyssenKrupp Aktie in den folgenden Monaten; dann sackte sie jedoch wieder ab und

Den Jahreshöchstkurs von 20,69 € erreichte die ThyssenKrupp Aktie im Februar 2001.

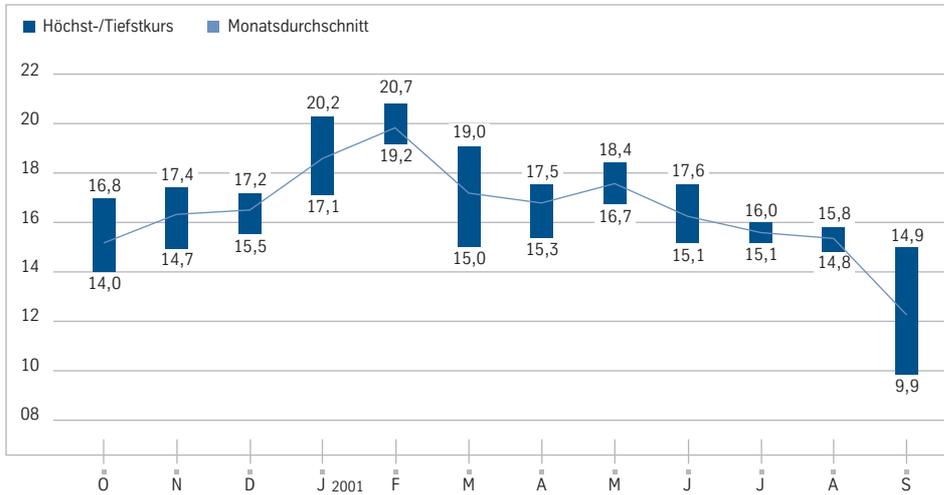
ENTWICKLUNG DER THYSSENKRUPP AKTIE IM VERGLEICH

indexiert, vom 29.09.2000 bis 28.09.2001, in %



HÖCHST- UND TIEFSTKURSE DER THYSSENKRUPP AKTIE

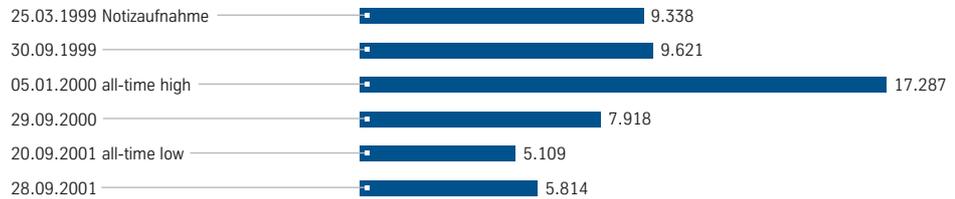
in €



bewegte sich im Sommer seitwärts um einen Kurs von 15 €. Seit August 2001 zeichnete sich – ebenso wie bei DAX und DJ STOXX – ein neuer Negativtrend ab, der in Folge der Terroranschläge in den USA zusätzlich verstärkt wurde. Die ThyssenKrupp Aktie erreichte am 20. September ihren Tiefststand von 9,93 € und hatte damit seit dem 11. September rund 26 % verloren. Am 28. September schloss die ThyssenKrupp Aktie bei 11,30 €, das war ein Minus von 27 % im

MARKTKAPITALISIERUNG DER THYSSENKRUPP AG

in Mio €



Vergleich zum Vorjahresschlusskurs. DAX und DJ STOXX verloren im gleichen Zeitraum mit 37 % bzw. 28 % noch mehr. Im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres hat sich die Aktie in einem freundlichen Umfeld wieder deutlich erholt.

Die Marktkapitalisierung fiel im Verlauf des Geschäftsjahres um 2,1 Mrd € auf 5,8 Mrd € zurück und erreichte Ende September 2001 nur noch rund 70 % des Eigenkapitalwertes. Dies zeigte deutlich die Unterbewertung unserer Aktie. Zu Beginn des Geschäftsjahres hatte dieser Wert noch bei 90 % gelegen.

ThyssenKrupp: Ein europäischer Börsenwert

Die ThyssenKrupp Aktie ist an der Frankfurter Wertpapierbörse, dem bedeutendsten und umsatzstärksten inländischen Börsenplatz, sowie an der Rheinisch-Westfälischen Börse zu Düsseldorf als Heimatbörse der Gesellschaft zum amtlichen Handel zugelassen. Außerdem ist sie in das elektronische Handelssystem Xetra einbezogen, das Anlegern die Möglichkeit bietet, ihre Wertpapiergeschäfte an den Handelstagen von 9 bis 20 Uhr abwickeln zu lassen. Ferner gehört sie zu den Werten, auf die Optionen an der Terminbörse Eurex Deutschland gehandelt werden. Verschiedene Emissionshäuser haben darüber hinaus zahlreiche Optionsscheine auf die ThyssenKrupp Aktie begeben. Im Ausland können private und institutionelle Investoren die Aktie an der London Stock Exchange, der umsatzstärksten Börse Europas, sowie an der Swiss Exchange (swx) in Zürich erwerben.

An den deutschen Börsen wurden im Berichtsjahr rund 419 Mio Stück ThyssenKrupp Aktien gehandelt; dies waren pro Börsentag durchschnittlich 1,7 Mio Stück. In London stieg der Umsatz um 12 % auf 194 Mio Stück an und erreichte damit erneut ein beachtliches Niveau. Der Umsatz in Zürich blieb dagegen mit 2,6 Mio Stück weiterhin gering. Insgesamt wurde bei einem Free Float von 60 % das freie Grundkapital rund zweimal umgeschlagen. Diese Umsätze sowie die Umschlagskennzahl verdeutlichen die gute Liquidität der Aktie.

Die Bedeutung der ThyssenKrupp Aktie spiegelt sich in ihrer Berücksichtigung in wichtigen Indizes wider, die Gradmesser des jeweiligen Kapitalmarktes und Wirtschaftsraumes sind. In Deutschland zählt ThyssenKrupp zu den 30 wichtigsten börsennotierten Unternehmen, deren Aktienkurse in den DAX einfließen. Nach den beiden maßgeblichen Kriterien Marktkapitalisierung und Börsenumsatz belegte unsere Aktie in der Rangliste des DAX am 28. September 2001 den 24. Platz bzw. den 22. Platz. Neben dem Leitindex DAX ist ThyssenKrupp auch in den entsprechenden Branchenindizes enthalten.

Der Börsenumsatz lag 2000/2001 in Deutschland bei 419 Mio Stück ThyssenKrupp Aktien.

Auf europäischer Ebene wird die ThyssenKrupp Aktie auch in die Berechnung der DJ STOXX Indexfamilie einbezogen. Sie ist sowohl im breiten DJ STOXX als auch im DJ EUROSTOXX sowie den dazugehörigen Branchenindizes enthalten.

Ergebnis je Aktie bei 1,29 €

Das Ergebnis je Aktie – Earnings per Share (EPS) – errechnet sich aus der Division des Konzern-Jahresüberschusses durch den gewichteten Durchschnitt der ausgegebenen Aktien. Im Geschäftsjahr 2000/2001 waren durchschnittlich 514,5 Mio Stück Aktien ausgegeben. Das EPS betrug 1,29 €.

Einmaleffekte werden beim EPS nach US-GAAP in der Regel nicht eliminiert. Im Rahmen der Ermittlung eines normalisierten EPS werden von uns zur besseren Vergleichbarkeit Einmaleffekte durch Portfolio-Veränderungen herausgerechnet. 2000/2001 gehörten zu den positiven Effekten die Veräußerung der brasilianischen Eisenerzmine Ferteco Mineração sowie des Kunststoffmaschinenherstellers Krupp Werner & Pfleiderer; negativ wirkte sich die Abgabe der Seeschiffahrt-Aktivitäten aus. 1999/2000 war ein Veräußerungsgewinn aus der Abgabe von Krupp Kunststofftechnik enthalten. Hinzu kommen eine Korrektur aus der Steuerreform beim Steueraufwand sowie die Anpassung auf Grund einer Bewertungsänderung nach US-GAAP. Nach diesen Korrekturen errechnet sich – nach 0,89 € im Vorjahr – für 2000/2001 ein normalisiertes EPS von 0,58 €.

Das normalisierte EPS lag 2000/2001 bei 0,58 €; im Vorjahr waren es 0,89 €.

Dividende der wirtschaftlichen Entwicklung angepasst

Der Hauptversammlung am 01. März 2002 wird vorgeschlagen, die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,60 € je Stückaktie zu beschließen. Damit spiegelt die Dividende in angemessener Weise die schwierige wirtschaftliche Entwicklung im Geschäftsjahr 2000/2001 wider. Aus steuerlichen Gründen erfolgt die Dividendenzahlung ohne Steuergutschrift. Bezogen auf den Börsenkurs der Aktie von 11,30 € am 28. September 2001 errechnet sich eine Dividendenrendite von 5,3 %. Die Ausschüttungsquote beträgt 46,5 % vom Jahresüberschuss.

DIVIDENZAHLUNG DER THYSSENKRUPP AG in €



* Vorschlag an die Hauptversammlung

Grundkapital unverändert

Das Grundkapital beträgt unverändert 1.317.091.952,64 €. Es ist in 514.489.044 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Die Aktien sind in Sammelurkunden verbrieft. Ein Anspruch des Aktionärs auf Verbriefung seiner Aktien ist satzungsgemäß ausgeschlossen.

STAMMDATEN DER THYSSENKRUPP AKTIE	
--	--

Wertpapier-Kenn-Nummern	
--------------------------------	--

Deutschland	750 000
Großbritannien	5636927
Schweiz	412 006
ISIN International Stock Identification Number	DE 000 750 0001

Kürzel	
---------------	--

Börse	TKA
Reuters Börse Frankfurt	TKAG.F
Xetra-Handel	TKAG.DE
Bloomberg	TKA

Ermächtigungen durch die Hauptversammlung zur Erhöhung des Grundkapitals (genehmigtes bzw. bedingtes Kapital) bestehen zurzeit nicht. Eine Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien wurde nicht vorgeschlagen, da der Abbau der Finanzschulden höhere Priorität hat.

Großes Interesse an Belegschaftsaktien

Eine wichtige Basis für den Unternehmenserfolg sind die Leistungsbereitschaft und die Motivation der Belegschaft. Der Vorstand der ThyssenKrupp AG hat daher beschlossen, die Mitarbeiter inländischer Konzernunternehmen erstmals mit der Ausgabe von Belegschaftsaktien an der Entwicklung und am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen. Dadurch wird eine höhere Identifikation mit dem gesamten Konzern angestrebt und die Aktienkultur in breiten Belegschaftskreisen gefördert.

Rund 50.000 der etwa 100.000 bezugsberechtigten Mitarbeiter haben in der Zeichnungsfrist vom 01. bis 29. Mai 2001 die Gelegenheit wahrgenommen, ThyssenKrupp Aktien zu einem Vorzugspreis zu erwerben. Die Belegschaftsaktien wurden zum halben Börsenkurs des Bemessungsstichtags (Tag des Vorstandsbeschlusses) angeboten; der Ausgabepreis betrug auf dieser Basis 8,95 €. Die Ausgabe erfolgte in der Größenordnung des gemäß § 19a Einkommensteuergesetz (EStG) steuerlich möglichen Abschlags von maximal 153,39 €.

Die Belegschaftsaktien, mit denen sämtliche Aktionärsrechte verbunden sind, wurden ausschließlich in folgenden Stückzahlen angeboten:

- 6 Aktien zu einem Gesamtpreis von 53,69 €,
- 12 Aktien zu einem Gesamtpreis von 107,37 €,
- 17 Aktien zu einem Gesamtpreis von 152,11 €.

Die für diese Aktion erforderlichen Aktien wurden über die Börse gekauft.

Jeder zweite inländische Mitarbeiter hat 2001 Belegschaftsaktien zum Vorzugspreis erworben.

Fast 300.000 ThyssenKrupp Aktionäre

Zum Stichtag 30. September 2001 hat ThyssenKrupp erneut eine Aktionärserhebung durchgeführt. Diese Erhebung ermöglicht uns einen aktuellen Überblick über die Anzahl und Struktur unserer Aktionäre. Die erste Erhebung nach der Fusion erfolgte per Stichtag 30. September 1999.

Insgesamt wurden uns von 171 in- und ausländischen Banken 287.460 Aktionäre mit einem Besitz von 505.479.141 ThyssenKrupp Aktien gemeldet. Das sind 98,2 % des in 514.489.044 Stückaktien eingeteilten Grundkapitals. Die Auswertung der gemeldeten Daten ergab ein aufschlussreiches Bild:

ThyssenKrupp hat rund 292.000 Aktionäre; das sind mehr als doppelt so viele wie bei unserer letzten Strukturhebung vor zwei Jahren mit 142.000 Aktionären. Diese hohe Zunahme ist ausschließlich auf die gestiegene Anzahl der inländischen Privatanleger zurückzuführen, während der Aktienbesitz der ausländischen Investmentfonds und Banken merklich zurückgegangen ist. Einen wesentlichen Anteil der Privatanleger bilden die rund 50.000 ThyssenKrupp Mitarbeiter, die im Mai 2001 Belegschaftsaktien erworben haben.

Insgesamt halten rund 282.000 private Anleger 22 % und rund 10.000 institutionelle Anleger 78 % des Grundkapitals. Folgende Aktionäre hielten zum 30. September 2001 (Allianz: 31. Dezember 2000) größere Aktienbestände:

- Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung 18,11 %,
- IFIC Holding AG/IFIC 7,79 %,
- Fritz Thyssen Stiftung 4,96 %,
- Allianz 4,80 %,
- Westdeutsche Landesbank 4,01 %,
- Commerzbank 3,50 %.

Damit beträgt der Free Float fast 60 % des Grundkapitals, so dass ein liquider Börsenhandel in ThyssenKrupp Aktien jederzeit gewährleistet ist.

Investmentfonds, Banken und Versicherungen halten zusammen 44,3 % unseres Grundkapitals, wobei 28,2 % auf inländische und 16,1 % auf ausländische Fonds, Banken und Versicherungen entfallen. In- und ausländische Privatanleger verfügen direkt über einen Aktienanteil von 21,7 %. Von den 282.000 Privatanlegern stellen nach wie vor die Arbeitnehmer zahlenmäßig die größte Gruppe dar, gefolgt von Rentnern/Pensionären und Selbstständigen. Durchschnittlich hält jeder Privatanleger 370 Aktien. Legt man den Börsenkurs zum Erhebungstichtag zu Grunde, entspricht dies einem Kurswert von rund 4.200 € je Privatanleger.

Die geografische Aufteilung des Aktienkapitals zeigt, dass Deutschland mit rund drei Vierteln den Schwerpunkt bildet. Der Aktienbesitz in Großbritannien ist von seinerzeit 11,7 % auf nunmehr 5,0 % und in den USA von 6,1 % auf 4,4 % zurückgegangen.

Konsequente Ausrichtung auf den Kapitalmarkt

ThyssenKrupp hat seine kapitalmarktorientierte Handlungsweise im abgelaufenen Geschäftsjahr konsequent weiter ausgebaut und intensiviert. Dies umfasst die wertorientierte Steuerung, das Value-Reporting, gute Corporate Governance sowie gezielte Investor-Relations-Maßnahmen.

Die Anzahl der ThyssenKrupp Aktionäre hat sich seit der Fusion mehr als verdoppelt.



Nicht zuletzt werden die Interessen des Managements und der Führungskräfte im Rahmen der Ausgabe von Wertzuwachsrechten aus dem Long Term Management Incentiveplan mit den Interessen der Aktionäre harmonisiert; über dieses Thema berichten wir ausführlich auf den Seiten 197–199.

Konzept der wertorientierten Steuerung und Value-Reporting

Der ThyssenKrupp Konzern wird auf Basis eines wertorientierten Managementsystems geführt und gesteuert. Dabei steht eine kontinuierliche Steigerung des Unternehmenswertes im Mittelpunkt – insbesondere durch Konzentration auf Geschäftsfelder, die im weltweiten Wettbewerbsvergleich zu den Besten gehören. Zentrale Steuerungsgrößen sind für uns der ROCE und der Wertbeitrag. Weitere Ausführungen zu diesem Thema sind auf den Seiten 149–153 dieses Geschäftsberichts zu finden.

Auch in der externen Berichterstattung wollen wir verstärkt über wertorientierte Kenngrößen berichten. Private und institutionelle Investoren sowie Finanzanalysten von der Werthaltigkeit und dem Potenzial zur Wertschaffung zu überzeugen, das ist Kern unserer Kommunikationsstrategie für den Kapitalmarkt.

○ **Corporate Governance**

Für ThyssenKrupp hat Corporate Governance einen hohen Stellenwert. Wir berücksichtigen international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen und sind der Steigerung des Unternehmenswertes verpflichtet. Wir handeln im Bewusstsein, dass unsere Aktionäre der Gesellschaft das erforderliche Eigenkapital zur Verfügung stellen und das unternehmerische Risiko tragen. Durch offene, zeitnahe und gleichmäßige Information fördern wir das Vertrauen der Anleger und anderer Kapitalgeber, unserer Geschäftspartner und der Öffentlichkeit in unser Unternehmen.

ThyssenKrupp begrüßt nachdrücklich die Einsetzung der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ im September 2001. Die Kommission erarbeitet einen einheitlichen Corporate Governance Kodex für die Unternehmensführung deutscher börsennotierter Gesellschaften, der sich an internationalen Benchmarks orientiert. Wir gehen davon aus, dass sich durch diesen Kodex für die ThyssenKrupp AG die Erarbeitung eigener Corporate-Governance-Grundsätze erübrigen wird.

○ **Gewinnerwartung und „Gewinnwarnung“**

„ThyssenKrupp bringt erneut Gewinnwarnung“, hieß es nach dem 9-Monats-Bericht Ende August 2001 in der Presse. Natürlich ist es unerfreulich, wenn das Unternehmen seine früheren Aussagen korrigiert und der erwartete Gewinn nicht erreicht werden kann. Die „Gewinnwarnung“ dient einer offenen und transparenten Kommunikation und ist daher positiv zu sehen. Wer keinen Ausblick gibt, muss auch keine Abweichung der Realität von den Prognosen kommentieren. Wer jedoch seinen Aktionären im Rahmen der Berichterstattung

Ziel unserer Arbeit ist eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes.

einen Ausblick – bezogen sowohl auf die wirtschaftliche Entwicklung als auch auf die Ertragsaussichten – geben will, kann zwangsläufig in eine solche Situation kommen. Bei ThyssenKrupp haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen von Monat zu Monat verschlechtert. Eine wiederholte Anpassung der Planungsprämisse und damit des Ausblicks in unseren Veröffentlichungen war daher nur konsequent. So lagen beispielsweise Anfang 2001 die BIP-Prognosen für das gerade begonnene Jahr für die USA noch bei durchschnittlich 2,6 % und für Deutschland bei 2,7 %. Zehn Monate später wurden die Schätzungen bereits auf 1,0 % bzw. 0,8 % revidiert. Die konjunkturelle Schwäche war damit 2001 viel ausgeprägter als erwartet; sie wurde durch die terroristischen Anschläge in den USA vom 11. September noch zusätzlich verschärft.

○ **Investor Relations**

ThyssenKrupp hat im Geschäftsjahr 2000/2001 durch die Fortsetzung des offenen und engen Dialogs ein positives Signal in seiner Kapitalmarktkommunikation gesetzt. Unverändert hohe Bedeutung kommt den professionellen Kapitalmarktteilnehmern zu – vor allem institutionellen Investoren und Finanzanalysten. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr waren die Kontakte mit dieser Zielgruppe zahlreich. Zwei Analystentreffen, regelmäßige Einzelgespräche mit Investoren und eine Vielzahl von weltweiten Roadshow-Terminen sind nur einige Beispiele für den intensiven Dialog.

Neben der Betreuung der institutionellen Investoren werden wir auch die Kontakte mit privaten Anlegern weiter intensivieren. Sichtbares Zeichen dieser Zielsetzung war die in diesem Geschäftsjahr gestartete breit angelegte Imagekampagne. Die positive Resonanz auf die Anzeigen und TV-Spots und insbesondere die Inanspruchnahme der Hotline zeigen das gewachsene Interesse an ThyssenKrupp und der Aktie. Wir werden auch der gestiegenen Zahl der Privatanleger Rechnung tragen.

Die Hauptversammlung im März 2001 war wiederum das zentrale Forum für den Gedankenaustausch zwischen Vorstand und Aktionären. Darüber hinaus wollen wir in Zukunft gemeinsam mit Banken verstärkt Unternehmenspräsentationen veranstalten und in diesem Rahmen den persönlichen Dialog mit Privatanlegern suchen. Ein weiteres Element in unserer Privatanleger-Betreuung ist unser erweiterter Internet-Auftritt.

Auf den Investor-Relations-Seiten unserer Website sind Kursinformationen, Ad-hoc-Meldungen, Kommentare zu Analystenstudien, Anlageempfehlungen, Gewinnschätzungen und vieles mehr aktuell und übersichtlich aufbereitet. Die aktuellen Finanzberichte können dort angefordert, heruntergeladen oder direkt im HTML-Format weiterverarbeitet werden. Außerdem kann dort auch unser E-Mail-Newsletter bestellt werden, der kontinuierlich über alle aktuellen Entwicklungen im Konzern informiert.

Unser Investor-Relations-Team pflegt einen offenen Dialog mit institutionellen wie privaten Anlegern.



[542190]	<u>DEUTSCHER CHRYSLER AG NAMENS-AKTIE</u>	26.10.19:43	49,70	+0,70
[514000]	<u>DEGUSSA AG AKTIEN O.N.</u>	26.10.19:42	29,20	+0,20
[823212]	<u>DEUTSCHE BANK AG NAMENS-AKTIE</u>	26.10.19:43	49,20	+0,20
[555200]	<u>DEUTSCHE LUFTHANSA AG VINK.</u>	26.10.19:43	12,90	+0,20
[555750]	<u>DEUTSCHE POST AG NAMENS-AKTIE</u>	26.10.19:42	19,70	+0,20
[761440]	<u>DEUTSCHE TELEKOM AG NAMENS</u>	26.10.19:43	19,30	+0,20
[512800]	<u>E.ON AG AKTIEN O.N.</u>	26.10.19:43	28,70	+0,20
[578580]	<u>EPCOS AG NAMENS-AKTIE O.N.</u>	26.10.19:41	10,30	+0,20
[604843]	<u>FRESENIUS MEDICAL CARE AG AKTIEN</u>	26.10.19:41	49,20	+0,20
[623100]	<u>HENKEL KGAA VORZUGSAKTIE O.ST.</u>	26.10.19:43	94,50	+0,20
[648300]	<u>INFINEON TECHNOLOGIES AG NAMEN</u>	26.10.19:43	18,20	+0,20
[593700]	<u>LINDE AKTIEN O.N.</u>	26.10.19:43	48,50	+0,20
[725750]	<u>MAN AG STAMMAKTIE O.N.</u>	26.10.19:40	19,40	+0,20
[656990]	<u>METRO AG STAMMAKTIE O.N.</u>	26.10.19:42	22,20	+0,20
[843002]	<u>MLP MARSCHOLLEK, LAUTENSCHL.</u>	26.10.19:42	74,50	+0,20
[695200]	<u>MUENCHNER RUECKVERS. GES-AG.</u>	26.10.19:43	20,00	+0,20
[703712]	<u>PREUSSAG AKTIEN O.N.</u>	26.10.19:42	23,20	+0,20
[716460]	<u>RWE AG (NEU) STAMMAKTIE O.N.</u>	26.10.19:43	44,20	+0,20
[717200]	<u>SAP AG SYSTEME ANW.PRO.I.O.DV.</u>	26.10.19:43	113,00	+0,20
[723610]	<u>SCHERING AG AKTIEN O.N.</u>	26.10.19:43	48,70	+0,20
[750000]	<u>SIEMENS AG NAMENS-AKTIE O.N.</u>	26.10.19:43	50,20	+0,20
[766400]	<u>THYSSENKRUPP AG AKTIEN O.N.</u>	26.10.19:43	12,20	+0,20
[766400]	<u>VOLKSWAGEN AG STAMMAKTIE O.N.</u>	26.10.19:43	43,20	+0,20

Globale Ansicht Wertpotenzial
Bereich Investor Relations
Ort weltweit
Segmente alle
Kompetenz Kapitalmarktcommunication



Wertpotenzial

„Eine faire Bewertung der ThyssenKrupp Aktie: Das ist das Ziel, an dem wir kontinuierlich arbeiten. Unser Grundverständnis ist die aktuelle und offene Kommunikation mit allen Teilnehmern des Kapitalmarktes, um das Wertpotenzial der Aktie transparent zu machen. Hohe Priorität hat unser Anspruch, allen Zielgruppen die gleiche Information zum selben Zeitpunkt zur Verfügung zu stellen.“

Dr. Martin Grimm, Leitung Investor Relations

Globale Ansicht ○ Eigenmotivation

Initiative Mitarbeiterbeteiligung

Ort Deutschland

Segmente alle; hier: Distributionszentrum Materials Europe

Kompetenz Identifikations- und Motivationsschub, Altersvorsorge





Fast jeder zweite Mitarbeiter von ThyssenKrupp in Deutschland ist Aktionär unseres Unternehmens. Das drückt nicht nur die hohe Identifikation mit dem Konzern und seinen Zielen aus. Sondern auch das große Vertrauen in die wirtschaftliche Zukunft von ThyssenKrupp. Und wer könnte dies besser beurteilen als die Menschen, die hier täglich arbeiten?



Wirtschaftliche Entwicklung

Die Geschäftsentwicklung des Konzerns in einem zunehmend schwierigen konjunkturellen Umfeld ist das Thema dieses Kapitels. Ob Umsatz, Ergebnis, Mitarbeiter, Investitionen oder Umweltschutzaufwendungen – alle wichtigen Eckdaten des Geschäftsjahres 2000/2001 werden erläutert. Ein Ausblick auf das Geschäft in den ersten Monaten des laufenden Jahres und auf das Gesamtjahr 2001/2002 rundet das Bild ab.

Seite 56 Geschäftsverlauf 2000/2001

Seite 70 Ergebnis, Dividende

Seite 72 Start ins neue Geschäftsjahr und Ausblick



Seite 76
Globale Ansicht
Weltverbesserung

Seite 78
Globale Ansicht
Ideenschmiede



02

Globale Ansichten

Geschäftsverlauf 2000/2001

Das Geschäftsjahr 2000/2001 stand konjunkturell unter ungünstigen Vorzeichen: Weltweit schwächte sich das gesamtwirtschaftliche Wachstum im Jahresverlauf weiter ab, was die Geschäftsentwicklung von ThyssenKrupp zunehmend belastete. Unser Umsatz nahm leicht um 2 % auf 38,0 Mrd € zu – beim Gewinn ließ sich das Vorjahresniveau jedoch nicht halten. Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter verringerte sich um 214 Mio € auf 876 Mio €.

Konjunktureller Gegenwind

Das wirtschaftliche Umfeld entwickelte sich 2001 weltweit sehr viel schlechter als zu Jahresbeginn allgemein erwartet. Auch für ThyssenKrupp gab es auf den Märkten immer stärkeren Gegenwind.

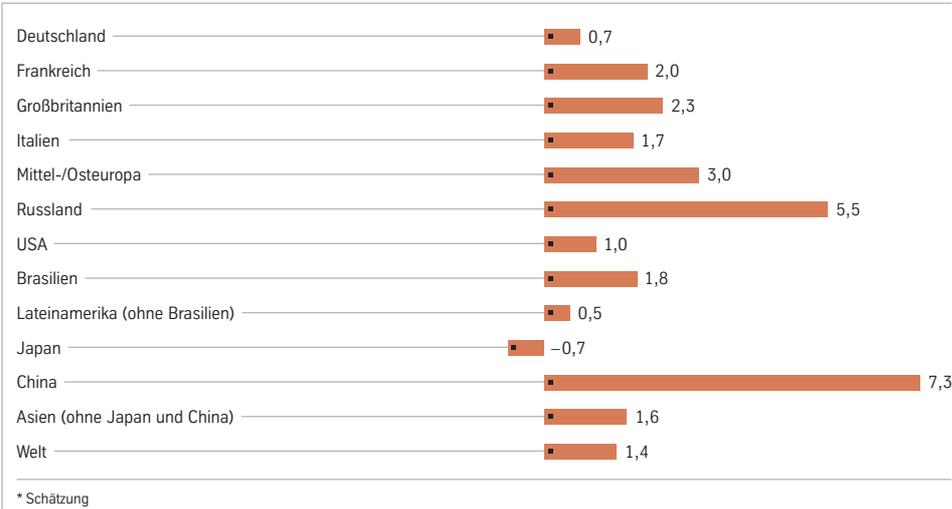
Die Wachstumsdynamik kam 2001 in nahezu allen Weltregionen weitgehend zum Erliegen. Das Welt-Wirtschaftswachstum verlangsamte sich auf 1,4 %, der Welthandel auf nur noch 2,0 %. Die stärksten Bremswirkungen gingen von den USA aus. Die Zurückhaltung der Verbraucher und geringere Investitionen führten die US-Wirtschaft in eine Rezession. Dadurch wurden hauptsächlich die Emerging Markets in Mitleidenschaft gezogen. In Lateinamerika, vor allem in Argentinien, kamen binnenwirtschaftliche Probleme hinzu. In Japan verschlechterte sich die wirtschaftliche Lage ebenfalls. China und Russland hingegen konnten ihr hohes Wachstumstempo fortsetzen.

Im Euro-Raum hat die Konjunktur 2001 spürbar an Schwung verloren; der schwächere Welthandel und die zeitweilig stark gestiegenen Ölpreise hinterließen ihre Spuren. Insbesondere in Deutschland blieb der Anstieg des Brutto-Inlandsprodukts mit 0,7 % weit unter den Erwartungen. Entlastungen aus der Steuerreform wurden durch höhere Energiepreise aufgezehrt. Die Investitionsneigung war schwach, und die Impulse aus dem Export ließen nach.

Das Wachstum der Weltwirtschaft verlangsamte sich 2001 auf 1,4 %; der Welthandel wuchs um 2 %.

BRUTTO-INLANDSPRODUKT 2001*

reale Veränderungen zum Vorjahr in %

**Branchenentwicklung überwiegend rückläufig**

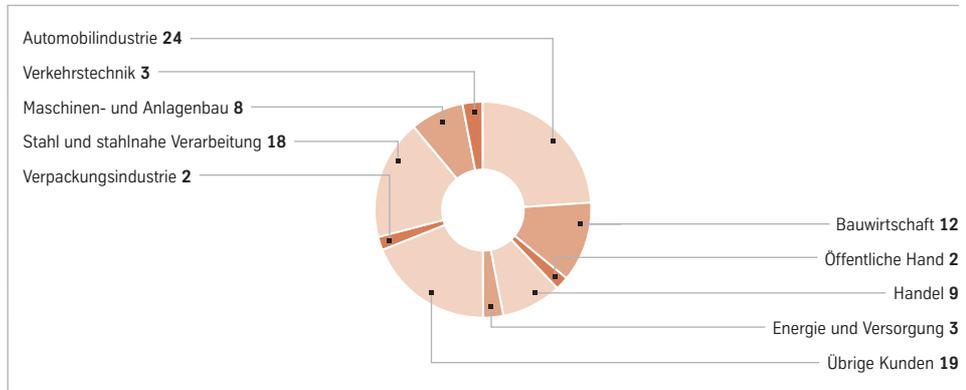
Trotz der Verlangsamung des globalen Wirtschaftswachstums lag die Welt-Rohstahlproduktion 2001 mit 835 Mio t nur um 1 % unter dem Vorjahreswert. Nachdem die weltweite Erzeugung bis einschließlich Oktober noch weitgehend stabil war, ging sie zum Jahresende hin deutlich zurück. Bei noch hohem Stahlverbrauch war die Marktabschwächung in einigen Regionen primär eine Folge des Lagerabbaus. Nachfragerückgang und Angebotsdruck führten weltweit zu einem erheblichen Preisverfall, insbesondere bei Flacherzeugnissen.

Die Stahlerzeugung musste vor allem im Nafta-Raum erheblich gekürzt werden. Dagegen verzeichneten Asien und speziell China weiterhin ein hohes Produktionswachstum. In der Europäischen Union (EU) sank die Rohstahlproduktion um fast 4 % auf 157 Mio t, in Deutschland um 3 % auf 45 Mio t. Der negative Preistrend war auf unserem Kernmarkt Westeuropa zwar weniger ausgeprägt als in Nordamerika und Asien; in Verbindung mit den steigenden Rohstoffkosten jedoch führte er trotzdem zu einer signifikanten Verschlechterung der Ertragslage bei nahezu allen Stahlherstellern.

Auch der Weltmarkt für rost-, säure- und hitzebeständige (RSH) Stahlerzeugnisse war von Mengenrückgängen betroffen, die ein deutlich nachgebendes Preisniveau zur Folge hatten. Die RSH-Rohblockproduktion ging auf unter 19 Mio t zurück. Erhebliche Abschlüsse gab es sowohl bei den Basispreisen als auch bei den Legierungsmittelzuschlägen – hier vor allem bei Nickel.

In Asien wurde 2001, im Gegensatz zu EU und Nafta-Raum, mehr Stahl produziert als im Vorjahr.

UMSATZ THYSSENKRUPP NACH KUNDENGRUPPEN 2000/2001
in %



Die internationale Automobilkonjunktur hat 2001 ebenfalls an Fahrt verloren. Weltweit wurden knapp 57 Mio Fahrzeuge hergestellt, fast 2 Mio weniger als im Rekordjahr 2000. Massive Rückgänge mussten vor allem die Hersteller im Nafta-Raum hinnehmen, die mit 15,8 Mio Fahrzeugen 11 % weniger produziert haben als im Vorjahr. Davon waren hauptsächlich die mittleren und schweren Nutzfahrzeuge, aber auch die leichten Nutzfahrzeuge und Pkw betroffen. Einige Werke mussten auf Zeit, andere auf Dauer die Produktion einstellen. Leicht höhere Stückzahlen weist Lateinamerika aus; trotz Schwächetendenzen im zweiten Halbjahr weitete Brasilien die Produktion noch um rund 10 % aus. In Asien blieb die Automobilkonjunktur insgesamt stabil.

In Westeuropa wurde mit 17,3 Mio Fahrzeugen erneut eine hohe Fertigungszahl erreicht. Auch in Deutschland blieb die Produktion mit 5,7 Mio Fahrzeugen auf einem guten Niveau, insbesondere wegen höherer Exporte. In Deutschland mussten die ausländischen Marken starke Rückschläge hinnehmen.

Die lang anhaltende Flaute am deutschen Bauproduktmarkt setzte sich 2001 fort. Die Bauinvestitionen in West-, vor allem aber in Ostdeutschland gingen nochmals deutlich zurück; die größten Rückgänge verzeichnete der Wohnungsbau. In den übrigen Ländern Europas, insbesondere in Mitteleuropa, entwickelte sich die Baukonjunktur zumeist weiter aufwärts.

Die Verlangsamung des globalen Wirtschaftswachstums hat die Investitionsneigung erheblich gedrückt. In den USA war die Investitionstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr rückläufig, in Westeuropa kaum verändert. Der deutsche Maschinenbau konnte 2001 nur auf Grund des hohen Auftragsbestandes seine Produktion um 3 % ausweiten. Dagegen war der Auftragszugang rückläufig, auch aus dem Ausland. Ähnlich entwickelte sich der deutsche Werkzeugmaschinenbau. Die Nachfrage auf dem us-amerikanischen Markt für zerspannende Werkzeugmaschinen ist 2001 nochmals eingebrochen und fiel auf den tiefsten Stand seit 40 Jahren.

Das niedrige Wachstum der Weltwirtschaft hat auch die Investitionsneigung spürbar beeinträchtigt.

THYSSENKRUPP IN ZAHLEN			
		1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	38.942	37.869
Umsatz	Mio €	37.209	38.008
EBITDA	Mio €	3.383	3.267
Ergebnis*	Mio €	1.090	876
Mitarbeiter (30.09.)		193.316	193.516

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Leichter Umsatzanstieg im Konzern

Die konjunkturelle Abschwächung schlug sich insbesondere in den Neubestellungen nieder. Im Geschäftsjahr 2000/2001 nahm der Auftragseingang des Konzerns um 3 % auf 37,9 Mrd € ab. Rückgänge gab es vor allem bei Steel und Technologies.

Der Umsatz von ThyssenKrupp stieg um 2 % auf 38,0 Mrd €. Umsatzeinbußen bei Technologies konnten durch die Geschäftsausweitung bei Elevator und Serv mehr als kompensiert werden. Der Umsatz mit Kunden im Ausland erhöhte sich auf 24,3 Mrd €, damit lag der Anteil des Auslandsumsatzes bei 64 %. Regionale Absatzschwerpunkte sind hierbei die EU-Länder und Nordamerika mit Anteilen von 25 % bzw. 24 %.

Im Segment Steel lag der Umsatz mit 12,6 Mrd € auf Vorjahresniveau. Vielfach waren die Liefermöglichkeiten aus lagerzyklischen Gründen eingeschränkt. Die Stahlkunden haben auf Grund des schlechteren gesamtwirtschaftlichen Klimas zunehmend vorsichtiger disponiert und ihre als überhöht angesehenen Bestände im Jahresverlauf reduziert. Insgesamt verringerte sich der wertmäßige Auftragseingang im Segment Steel um nahezu 9 % auf 11,9 Mrd €.

Die konjunkturell nachlassende Stahlnachfrage, aber auch die Standortbereinigung auf Grund des industriellen Konzepts für Carbon Steel führten zu einer Abnahme der Rohstahlerzeugung um 6 % auf 17 Mio t. Im Vergleich zu westeuropäischen Wettbewerbern war die Produktion überproportional zurückgenommen worden, weil bewusst auf Aufträge mit zu niedrigen Preisen verzichtet wurde.

In der Business Unit Carbon Steel konnte der Umsatz des vergangenen Jahres annähernd gehalten werden. Niedrigere Versandmengen ließen sich durch das im Durchschnitt des Geschäftsjahres noch höhere Erlösniveau wettmachen. Bei fallendem Preistrend im Markt lag der durchschnittliche Nettoerlös je Tonne um 5 % über Vorjahresniveau. Diese Zunahme war nicht zuletzt dem hohen Anteil von längerfristigen Preisvereinbarungen mit wichtigen Abnehmergruppen zu verdanken. Dadurch waren wir im Berichtsjahr vom Preisverfall im volatilen Spotgeschäft weniger betroffen.

Bei Stainless Steel ließen insbesondere die niedrigen Erlöse für rostfreie Flachprodukte den Umsatz leicht zurückgehen. Die Basispreise für RSH-Flachprodukte und die Preise für Legierungsmittel, insbesondere für Nickel, waren seit Beginn des Geschäftsjahres weltweit auf

Der Auslandsanteil am Konzernumsatz lag 2000/2001 bei 64 %.



breiter Front gesunken. Dies wirkte sich – wegen der Nachlaufzeiten bei der Berechnung des Legierungszuschlags – zeitversetzt vor allem im ersten und zweiten Kalenderquartal 2001 negativ auf den Umsatz aus. Der relativ stärkste Preisrückgang war in den USA zu verzeichnen. Auch in Europa gab es einen Einbruch der Preise, die sich schließlich auf einem unbefriedigenden Niveau konsolidiert haben. Das Geschäft mit Nickelbasislegierungen konnten wir deutlich ausbauen.

Die Sonstigen Gesellschaften im Steel-Segment – die Gesellschaften sind überwiegend im Bereich der Edelstahl-Langprodukte tätig – erzielten trotz Desinvestitionen einen erheblich höheren Umsatz als im Vorjahr.

UMSATZ NACH SEGMENTEN		
in Mio €	1999/2000	2000/2001
Steel	12.676	12.639
Automotive	6.108	6.212
Elevator	3.098	3.515
Technologies	5.934	5.631
Materials	10.135	10.124
Serv	2.108	2.589
Immobilien	369	323
Corporate	240	353
Umsatz der Segmente	40.668	41.386
Umsatz zwischen den Segmenten	- 3.459	- 3.378
Konzern	37.209	38.008

Das Segment Automotive erreichte einen Umsatz von 6,2 Mrd €. Die Zunahme um 2 % erklärt sich durch die Abwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar; wechsellkursbereinigt ist der Umsatz leicht gesunken. Erhebliche Einbußen, insbesondere in us-Dollar gerechnet, mussten unsere nordamerikanischen Gesellschaften hinnehmen. Bei den us-Autoherstellern führten sinkende Verkaufszahlen in Verbindung mit dem Abbau der hohen Neuwagenbestände zu erheblichen Produktionsrückgängen. Dies betraf sowohl Personenkraftwagen als auch das für ThyssenKrupp Automotive besonders wichtige Marktsegment der Sport-Utility-Vehicles und Pick-up-Trucks. Von dem Einbruch des Geschäfts mit schweren Nkw waren insbesondere unsere nordamerikanischen Gießereien und unsere Hersteller von Motorenteilen betroffen.

Die stabile bzw. sogar verbesserte Automobilkonjunktur in Westeuropa und Brasilien konnte den Umsatzrückgang im Nafta-Raum teilweise kompensieren. Hinzu kamen die Umsätze der neu erworbenen Gesellschaften wie Stahl Specialty in den USA und Krupp Presta HuiZhong Automotive Shanghai in China. Erfreulich entwickelte sich vor allem das Systemgeschäft, das wir durch Beteiligungserwerbe noch weiter ausbauen wollen.

Die rückläufige Autokonjunktur in den USA hinterließ deutliche Spuren in unserem Automotive-Geschäft.

Elevator steigerte den Umsatz um 13 % auf 3,5 Mrd €. Die konjunkturunabhängigen Bereiche Wartung und Modernisierung konnten sich weiter verbessern, so dass der Dienstleistungsanteil mittlerweile mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes beträgt. Die höchsten Umsatzzuwächse verzeichneten die Aufzugs- und Fahrtreppen-Gesellschaften in Nordamerika – im Wesentlichen durch den Ausbau des Wartungsgeschäfts.

Auch unsere Aktivitäten auf der iberischen Halbinsel und in Brasilien sind deutlich stärker geworden. Die brasilianische Thyssen Sûr trug erheblich zum Umsatzwachstum bei. Auch in Deutschland konnten höhere Umsätze erzielt werden, obwohl die Baukonjunktur schwach ist. Zuwächse gab es auch in einigen anderen europäischen Ländern.

Im Segment Technologies verminderte sich der Umsatz um 5 % auf 5,6 Mrd €. Dieser Rückgang erklärt sich überwiegend aus dem Verkauf mehrerer Gesellschaften.

Im Bereich Production Systems erlitt die Zerspanung durch den Nachfrageeinbruch in den USA einen herben Rückschlag. Die europäischen Bereiche hingegen konnten ihren Umsatz deutlich steigern. Karosserietechnik und Aggregatmontage haben ihre seit Jahren gute Performance fortgesetzt.

Bei Plant Technology ging der Umsatz zurück. Krupp Uhde hat gegenüber dem schwachen Vorjahresniveau den Auftragseingang wieder mehr als verdoppelt, während sich Krupp Fördertechnik abschwächte. Krupp Polysius konnte sich behaupten; unbefriedigend blieb dagegen die Lage bei ThyssenKrupp EnCoke.

Der Bereich Marine mit den Werften Blohm + Voss und Thyssen Nordseewerke arbeitete im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einem Auftragsbestand von mehr als 3 Mrd €. Damit ist in wesentlichen Bereichen die Beschäftigung bis in das Jahr 2006 gesichert. Beim Umsatz wurde der Vorjahreswert allerdings nicht erreicht, vor allem auf Grund der niedrigeren Fertigstellungsgrade bei Schiffsneubauten.

Mechanical Engineering hat sich trotz der weiter rückläufigen Baukonjunktur behauptet. Der Umsatzrückgang ist auf den Verkauf von Krupp Werner & Pfleiderer sowie von Krupp Kunststofftechnik im dritten Quartal des Vorjahres zurückzuführen.

Das Segment Materials erreichte einen Umsatz von 10,1 Mrd € und konnte damit das Niveau des Vorjahres halten. Dies ist insbesondere dem im ersten Halbjahr noch höheren Preisniveau für Werkstoffe sowie der Konsolidierung neuer Gesellschaften im Kunststoffbereich zu verdanken. Insgesamt wurde das Geschäft durch die rückläufige Konjunktur, zum Teil drastisch fallende Preise und zunehmenden Wettbewerb beeinträchtigt.

In Deutschland verlief die Entwicklung im Lager- und Servicegeschäft deutlich besser als im Gesamtmarkt; dies hat unsere gute Position weiter gefestigt. Auch das dienstleistungsintensive Geschäft in einigen Ländern Westeuropas sowie in Osteuropa nahm zu. Dagegen führte in Nordamerika die deutlich abgeschwächte Nachfrage – vor allem in der Automobil- und der Investitionsgüterbranche – zu zweistelligen Rückgängen im Umsatz wie im Absatz. Die deutliche Abkühlung der Konjunktur und der Werkstoffmärkte hat auch das Strecken- und Tradinggeschäft von Materials belastet. Hier waren die Rückgänge in Nord- und Südamerika besonders gravierend.

Technologies verkaufte 2000/2001 mehrere Gesellschaften – der Umsatz ging entsprechend zurück.



Das Segment Serv baute den Umsatz in allen Teilbereichen aus.

Das Segment Serv erzielte einen Umsatz von 2,6 Mrd €. Dieser Anstieg um 23 % ist hauptsächlich auf die ganzjährige Erfassung der im Jahr zuvor erworbenen Gesellschaften zurückzuführen.

Besonders erfreulich entwickelten sich Industrial Services sowie bei Construction Services die baunahen Dienstleistungen in Nordamerika. Hier sind vor allem die erstmals für das gesamte Geschäftsjahr konsolidierten amerikanischen Aktivitäten zu nennen. Facilities Services lag auf Grund höherer Projektabrechnung über dem Umsatzniveau des Vorjahres. Die Neustrukturierung dieser Business Unit haben wir inzwischen weitgehend abgeschlossen. Information Services konnte den Umsatz deutlich ausbauen. Dazu hat insbesondere der Erwerb der Rechenzentrumsaktivitäten von Hoechst beigetragen, mit dem wir das Angebot an Rechenzentrumsdienstleistungen ausgeweitet haben. Steigern konnten wir auch den Umsatz der Multimedia-Aktivitäten.

Immobilien erreichte einen Umsatz von 323 Mio €, das waren 12 % weniger als im Vorjahr. Der Rückgang basiert in erster Linie auf projektbedingten Abrechnungseffekten bei Immobilien Development. Hauptumsatzträger blieb der Bereich Wohnimmobilien, der im Rhein-/Ruhrgebiet rund 53.000 Wohnungen bewirtschaftet.

Corporate umfasst neben der Konzernverwaltung diejenigen Gesellschaften, die keinem der einzelnen Segmente zugeordnet sind. Der Umsatz betrug insgesamt 353 Mio €; er stammt überwiegend von dem inzwischen verkauften Bulk-Carrier-Geschäft der Krupp Seeschifffahrt.

Aktives Portfoliomanagement

ThyssenKrupp versteht aktives Portfoliomanagement als eine strategische Maßnahme zur nachhaltigen Steigerung des Wertbeitrags des Konzerns. Es ist unser Ziel, das Konzernportfolio so zu optimieren, dass ein ausgewogenes Verhältnis von Wert- zu Cash-Generierern entsteht. Im Berichtsjahr haben wir dieses Ziel durch Erwerb und Veräußerung von Unternehmen und Unternehmensteilen konsequent weiterverfolgt.

Steel setzte mit dem Verkauf der brasilianischen Grubengesellschaft Ferteco an die Companhia Vale do Rio Doce die Konzentration auf das Flachstahlgeschäft fort. Dem gleichen Ziel diente der Verkauf der Thyssen Schienen Technik GmbH an die VOEST Alpine Schienen.

Automotive hat mehrere kleinere Gesellschaften gekauft und ergänzt damit die Angebotspalette etwa bei Lkw-Längsträgern, auf dem Gebiet der Karosserie-, Interieur- und Motorenentwicklung, bei Elektrik- und Elektronikbaugruppen oder im Prototyping. Mehrere Randaktivitäten wurden verkauft.

Elevator hat mit mehreren kleineren Akquisitionen die internationale Marktposition weiter verstärkt, insbesondere im Dienstleistungsgeschäft.

Technologies vollzog durch den Verkauf von Krupp Werner & Pfleiderer einen weiteren Schritt zum Ausstieg aus der Kunststofftechnik.

Im Segment Materials haben wir die eigenen Kunststoff-Dienstleistungsaktivitäten mit denen der Röhm GmbH zusammengeführt. Damit entstand eine europäische Organisation für den Handel mit Kunststoff-Halbzeugen. Die neue Thyssen Röhm Kunststoffe GmbH steht unter der Führung von ThyssenKrupp.

Bei Corporate wurde mit dem Verkauf des Bulk-Carrier-Geschäfts der Krupp Seeschiffahrt, die vor allem im Seetransport von Erzen und Automobilen tätig ist, die Fokussierung auf Kernkompetenzen weiter vorangetrieben.

Insgesamt hat ThyssenKrupp im Geschäftsjahr 2000/2001 Akquisitionen mit einem jährlichen Umsatzvolumen von insgesamt 0,3 Mrd € getätigt; die Desinvestitionen umfassten ein Umsatzvolumen von 1,0 Mrd €. Insbesondere die Verkäufe von Ferteco, Krupp Werner & Pfleiderer sowie Krupp Seeschiffahrt leisteten einen deutlichen Beitrag zum Abbau der Finanzverbindlichkeiten des Konzerns.

Mitarbeiter: Hohe Zu- und Abgänge

Die Zahl unserer Mitarbeiter hat sich im Berichtsjahr – bei zum Teil erheblichen Bewegungen in den Segmenten – in der Summe nur wenig verändert. ThyssenKrupp beschäftigte am 30. September 2001 weltweit 193.516 Mitarbeiter, das waren 200 Personen oder 0,1 % mehr als ein Jahr zuvor. Bei den ausländischen ThyssenKrupp Gesellschaften nahm die Belegschaftszahl um 2,3 % zu. Mittlerweile sind 45,6 % aller Mitarbeiter bei Gesellschaften außerhalb Deutschlands tätig, hauptsächlich in Nordamerika. Der Personalaufwand erhöhte sich im Berichtsjahr um 6,5 % auf 9,7 Mrd €.

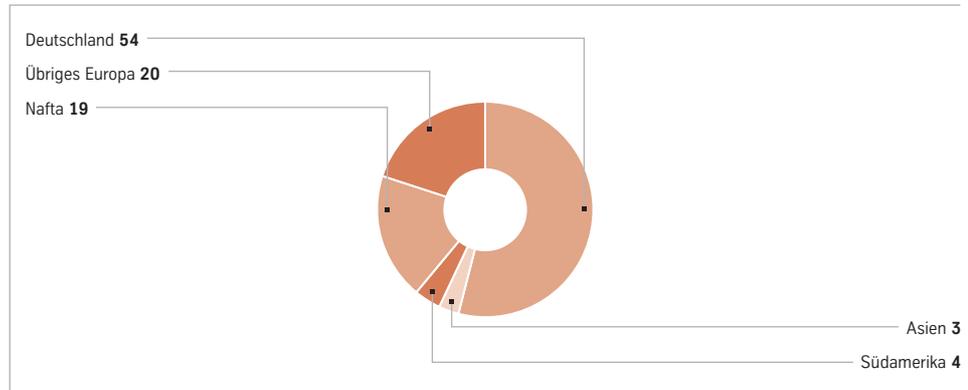
Hinter den saldierten Zahlen zur Konzernbelegschaft verbirgt sich eine erhebliche Dynamik der Zu- und Abgänge. Allein durch die Portfolio-Optimierung sind im abgelaufenen Geschäftsjahr etwa 2.900 Mitarbeiter neu in den Konzern gekommen, und rund 3.600 sind mit ihren Unternehmen ausgeschieden. Parallel dazu setzten viele Konzerngesellschaften ihre

Fast jeder zweite Mitarbeiter ist inzwischen in Konzernunternehmen außerhalb Deutschlands tätig.

MITARBEITER NACH SEGMENTEN		
	30.09.2000	30.09.2001
Steel	53.856	51.418
Automotive	39.920	40.655
Elevator	27.102	28.501
Technologies	32.193	31.477
Materials	13.591	14.315
Serv	24.971	25.665
Immobilien	815	791
Corporate	868	694
Konzern	193.316	193.516

MITARBEITER NACH REGIONEN

in % (30.09.2001)



Anpassungsprogramme fort und verzeichneten zum Teil deutliche Belegschaftsrückgänge – insgesamt rund 6.600 Stellen. Auf der anderen Seite haben zahlreiche Unternehmen ihre Belegschaft aufgestockt, um neue Marktchancen wahrnehmen zu können. Der Zuwachs beläuft sich auf rund 7.500.

In Deutschland ging die Personalzahl um 1,7 % auf 105.295 Mitarbeiter zurück. Im Berichtsjahr haben die Inlandsgesellschaften rund 5.500 Mitarbeiter vom Arbeitsmarkt neu eingestellt, davon ca. 2.300 befristet; auf eigenen Wunsch sind insgesamt 2.200 Mitarbeiter ausgeschieden.

Materialaufwand auf Vorjahreshöhe

In wichtigen Beschaffungsmärkten setzte sich der Preisauftrieb fort, und zwar im Wesentlichen aus folgenden Gründen: eine vielfach noch starke Nachfrage, die gute Kapazitätsauslastung vieler Lieferanten, der zeitweilig hohe Ölpreis sowie der rückläufige Wechselkurs des Euro gegenüber dem us-Dollar. Unsere langfristige Einkaufspolitik sorgte dafür, dass es trotz der knappen Lieferressourcen nicht zu Engpässen in der Versorgung kam. Der Materialaufwand, bezogen auf den Umsatz des Konzerns, bewegte sich im Berichtsjahr mit 21,5 Mrd € etwa auf Vorjahreshöhe.

Dass die weltweite Rohstahlproduktion im Jahr 2000 auf Rekordniveau gestiegen war, hatte bei den Rohstofflieferungen im Berichtsjahr nochmals höhere Preise für Eisenerz und Kohle zur Folge. Eine zusätzliche Verteuerung ergab sich bei diesen in us-Dollar abgerechneten Rohstoffen durch die Währungsentwicklung. Auf dem internationalen Kohlemarkt verstärkte die Energiekrise in den USA den Preisauftrieb noch. Dagegen gaben die Seefrachten im Jahresverlauf 2001 nach.

Die unbefriedigende Auftragslage der us-amerikanischen RSH-Produzenten sowie die angekündigten Produktionskürzungen in Europa und Asien führten im Verlauf des

Unsere langfristige
Einkaufspolitik beugt
Versorgungsengpässen
vor.

Geschäftsjahres zu einem deutlichen Preisrückgang bei den wichtigen Legierungselementen Chrom und insbesondere Nickel. Legierter Schrott zog nach einer anfänglichen Talfahrt preislich wieder merklich an. Auch der Preis von Stahlschrott für die Erzeugung von unlegiertem Kohlenstoffstahl ist im Vorjahresvergleich weiter angestiegen.

Für bezogene Werkstoffe unterschiedlicher Art – zum Beispiel Kunststoffe – setzten sich vielfach die Preise nach oben in Bewegung oder verharrten auf hohem Niveau.

Teile, Komponenten und Subsysteme standen ebenfalls unter dem Druck höherer Preise. Im Rahmen unseres globalen Lieferantenmanagements konnten wir jedoch eine weitgehende Entlastung erreichen, und zwar durch den Einsatz neuer Lieferanten, durch Abschluss weiterer international gültiger Rahmenverträge sowie durch eine stärkere Bündelung der Mengen.

In den Verkehrsmärkten verstärkte sich der Konzentrationsprozess vor allem bei den Betreibern logistischer Netzwerke. Höhere Ölpreise, steuerliche Belastungen und sonstige Auflagen ließen viele Transportpreise steigen. Für eine bessere Nachfrageposition beziehen wir zunehmend unsere Auslandsgesellschaften in die Rahmenverträge über standardisierbare Logistik-Dienstleistungen ein.

Die Beschaffungskosten des Konzerns für elektrische Energie und für stromintensive Produkte konnten wir seit der Liberalisierung des deutschen Strommarktes 1998 erheblich senken. Inzwischen ist aber das Marktpreisniveau wieder deutlich gestiegen. Die Stromversorger haben durch Fusionen und Allianzen, zum Teil mit ausländischen Anbietern, ihre Wettbewerbsposition erheblich gestärkt. Hinzu kamen steigende Beschaffungskosten durch höhere Rohöl-, Erdgas- und Kohlepreise. ThyssenKrupp war allerdings auf Grund länger laufender Lieferverträge von Preiserhöhungen der Stromversorger im Berichtszeitraum noch nicht betroffen. Eine nennenswerte Verteuerung der elektrischen Energie in Deutschland resultierte aber aus der Ökosteuern sowie den Belastungen aus den Gesetzen zu erneuerbaren Energien und der Kraft-Wärme-Kopplung.

Auf dem mit Zeitverzug liberalisierten deutschen Erdgasmarkt hat sich ein Wettbewerb, der mit dem des Strommarktes vergleichbar wäre, bislang noch nicht entwickelt. Dennoch konnten wir im Zuge der Marktöffnung Preisermäßigungen bei den Versorgungsunternehmen erreichen, die aber inzwischen durch die Bindung des Erdgases an den deutlich gestiegenen Ölpreis überkompensiert wurden.

Für vielfältige E-Procurement- und E-Logistic-Systeme haben wir in Pilotprojekten die Effizienz von Auktionen sowie den Nutzen von Marktplätzen und Plattformen getestet. Dabei haben wir Erfahrungen gewonnen, die wir derzeit im Konzern umsetzen.

Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe werden im Konzern einsatznah in den jeweiligen in- und ausländischen Werken gelagert. Das größte Lager befindet sich in Duisburg. Dort lagert das Segment Steel die in seinem Hüttenwerk benötigten Einsatzstoffe für die Stahlherstellung.

E-Procurement und E-Logistic werden nach guten Pilotprojekterfahrungen konzernweit umgesetzt.



Für Umweltschutzmaßnahmen wurden 2000/2001 mehr als 460 Mio € aufgewendet.

Erfolgreiche Umweltmanagementsysteme

Um die natürlichen Ressourcen Luft, Wasser und Boden zu schonen, haben wir im gesamten Konzern weit reichende Umweltmanagementsysteme eingerichtet, die den hohen Umweltschutzstandard unserer Werke sicherstellen. Allein in Deutschland gaben wir 2000/2001 mehr als 420 Mio € für den laufenden Umweltschutz aus. Im Vergleich zum Vorjahr nahmen die Aufwendungen um 4 % zu. Der Gewässerschutz lag mit einem Anteil von 46 % an den laufenden Kosten wiederum an der Spitze; auf reine Luft entfielen 31 % und auf die Verwertung von Reststoffen 16 %. Die Investitionen in Umweltschutzanlagen betragen 40 Mio €.

Als eines der ersten integrierten Hüttenwerke Europas erreichte ThyssenKrupp Stahl eine Zertifizierung nach ISO 14001. Diese anspruchsvolle internationale Norm stellt sicher, dass auf allen Ebenen eines Unternehmens ein aktives Umweltmanagement besteht und Umweltschutz als eines der Unternehmensziele ausdrücklich anerkannt ist.

Mit intensivem Energiesparen unterstützen wir die Klimavorsorgevereinbarung der Bundesregierung und der deutschen Industrie, nach der die spezifischen Emissionen klimaschädlicher Gase bis 2012 um 35 % des Vergleichswerts von 1990 zurückgehen sollen. Die Stahlbranche hat ihre bisherige Selbstverpflichtungserklärung zur Verringerung der CO₂-Emissionen sogar noch verschärft. Dem derzeit diskutierten so genannten Emissionstrading auf Unternehmensebene stehen wir kritisch gegenüber. Denn wir sind der Meinung, dass die Vereinbarung zur Klimavorsorge, die bereits erfolgreich umgesetzt worden ist, nicht durch dieses Instrument abgewertet oder sogar in Frage gestellt werden sollte.

Bei neu entwickelten Produkten und Verfahren achten wir von Anfang an darauf, möglichst wenig Energie zu verbrauchen und die natürlichen Ressourcen zu schonen. Beispielhaft für integrierten Umweltschutz ist das Pressen von Fahrwerkskomponenten für Erdbewegungsmaschinen bei Berco. Es ersetzt das sonst übliche energieaufwendigere Stahlgussverfahren.

Innovationen für unsere Kunden

Wir betreiben in den einzelnen Segmenten intensive Forschung und Entwicklung, um wirtschaftlich wettbewerbsfähige, technisch hochwertige und umweltfreundliche Produkte anbieten zu können. Im Vordergrund steht das Ziel, die Produkte auf die Einsatzbedingungen und Anforderungen der Kunden hin zu optimieren und einen hohen und gleichbleibenden Qualitätsstandard zu sichern.

ThyssenKrupp hat 2000/2001 für freie Forschungs- und Entwicklungsprojekte 180 Mio € aufgewendet, das waren 55 % mehr als im Vorjahr. Auf kundenbezogene Forschung einschließlich Qualitätssicherung entfielen weitere 494 Mio €. Dies bedeutet einen Rückgang um 7 %. Im Konzern entwickeln rund 3.000 Mitarbeiter neue oder verbesserte Produkte und Verfahren; es sind im Wesentlichen Techniker, Ingenieure und Wissenschaftler.

Unsere Werkstoff-Forscher im Segment Steel entwickelten neue Stähle mit so genannten „Nano“-Strukturen – das sind Strukturen, deren Gefügemerkmale im Bereich von einem Millionstel Millimeter liegen. Solche Stähle sind hochfest und können gleichzeitig bei Verformungen stark gedehnt werden, ohne zu reißen. Einsatzgebiete sind hochbeanspruchte Bauteile von Autokarosserien oder Komponenten für Bildschirmröhren in Computer-Monitoren. Zusammen mit Lackherstellern und der Autoindustrie untersuchen wir derzeit, inwieweit sich Karosseriebleche bereits im Hüttenwerk vor- bzw. endlackieren lassen. Im Rahmen des internationalen ULSAB-Projekts, das Möglichkeiten zum Stahlleichtbau von Automobilen erforscht, haben wir uns an einem Teilprojekt zur Entwicklung von Gesamtfahrzeugkonzepten für zwei Modelltypen beteiligt. Zu den Prüfkriterien gehörten Sicherheit, Umweltfreundlichkeit und Großserienfähigkeit: Die Modelle haben alle Kriterien erfüllt. Der niedrige Verbrauch von ca. 5,5 Liter Kraftstoff je 100 km belegt, wie wirtschaftlich die Konzepte sind und wie leistungsfähig der Werkstoff Stahl ist. In der Verfahrenstechnik haben wir beim Bandgießen von Edelstahl weitere Fortschritte gemacht: Weltweit erstmalig wurde eine Gießbreite von 1.430 mm erreicht.

Es ist ein wichtiges Ziel der Forschungsarbeiten des Segments Automotive, gewichtsoptimierte Fahrzeugkomponenten zu entwickeln, wobei unterschiedliche Werkstoffkombinationen genutzt werden. Die nach einem neuartigen Konzept hergestellten Fahrwerke aus Stahl und Aluminium sind wesentlich leichter als die üblichen Konstruktionen. Innovative Fahrzeugtanks aus Edelstahl lassen gegenüber den Kunststofftanks keine Kohlenwasserstoffe durchdringen. Ein neu entwickeltes modulares Lenksystem bringt erhebliche Rationalisierungseffekte, da es mit geringen Modifikationen für eine Vielzahl von Automobiltypen verwendet werden kann. Weiteres innovatives Highlight ist ein stufenlos verstellbares Fahrwerk, das an den aktuellen Fahr- und Beladungszustand angepasst werden kann.

Für den Bau von Aufzügen ohne Maschinenraum hat das Segment Elevator das Konzept eines neuen getriebelosen Antriebs und eine dezentrale Steuerung entwickelt, die auf den üblichen Schaltschrank mit zentraler Anordnung der Baugruppen verzichten kann.

Das Segment Technologies hat für die spanende Bearbeitung eine hochpräzise, sich selbst einstellende Werkzeugmaschine entwickelt, die sogar Längenschwankungen durch Temperaturänderungen ausgleicht.

Investitionen: 2,3 Mrd €

Das hohe Investitionstempo von ThyssenKrupp nahm ein wenig ab. Die Investitionen erreichten 2,3 Mrd €, das waren 6,7 % weniger als im Vorjahr. In Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände wurden 2,2 Mrd € investiert, die übrigen 0,1 Mrd € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen.

Gewichtsoptimierte Fahrzeugkomponenten sind ein wichtiges Forschungsfeld von ThyssenKrupp Automotive.



Die erste RSH-Dünnbrammengießanlage der Welt ging im Juli 2001 in Italien in Betrieb.

Das Segment Steel investierte 1.152 Mio €. Damit überstiegen die Investitionen um 274 Mio € die Abschreibungen. Größere Projekte bei Carbon Steel waren der Bau einer neuen Vakuumanlage im Stahlwerk Duisburg-Beeckerwerth, die Kopplung von Beize und Tandemstraße in Duisburg, die Errichtung einer Feuerverzinkungsanlage in Dortmund sowie die Kapazitätsausweitung bei Tailored Blanks. Bei Stainless Steel stand im Vordergrund, die Kapazitäten an die weiter wachsende Nachfrage nach RSH-Flachprodukten moderat anzupassen. Im italienischen Terni wurde Ende Juli 2001 die erste Dünnbrammengießanlage der Welt für RSH-Güten in Betrieb genommen. Zusammen mit dem Bau eines zweiten AOD-Konverters wird damit die Kapazität von RSH-Warmband deutlich gesteigert. Auch im Bereich der Kaltbandfertigung wurden durch neue Anlagen die Kapazitäten maßvoll erweitert. In China nahm im November 2001 Shanghai Krupp Stainless mit der ersten Stufe eines RSH-Kaltwalzwerkes ihren Betrieb auf.

Im Segment Automotive beliefen sich die Investitionen auf 500 Mio €, das waren 183 Mio € mehr als die Abschreibungen. Der Investitionsschwerpunkt lag erneut bei auftragsbezogenen Projekten. Die Stahlpresswerke in den USA und in Europa haben ihre Produktionsanlagen modernisiert und ausgebaut. Im us-Bundesstaat Tennessee ging die neu gebaute Gießerei für Grauguss in Betrieb. In Deutschland entsteht zurzeit eine neue Gießerei für Aluminium- und Fahrwerksteile. Um dem steigenden Bedarf an Pkw-Dieselmotoren zu folgen, hat Automotive eine neue Hochleistungspressenlinie für Kurbelwellen errichtet. Investiert wurde auch in den Bereichen Federn, Stoßdämpfer und Systemlösungen. So wird beispielsweise am Standort Leipzig eine Just-in-sequence-Fertigung für die Achsmontage des neuen Porsche Cayenne gebaut.

Elevator investierte 69 Mio € und damit 41 Mio € weniger als die Abschreibungen. Der wesentliche Einzelposten betrifft den Ersatzbedarf für Personenkraftwagen im Service-Bereich.

Im Segment Technologies beliefen sich die Investitionen auf 180 Mio € und lagen um 44 Mio € unter den Abschreibungen. Rund die Hälfte der Mittel wurde für die Modernisierung verwendet. Hierbei handelte es sich überwiegend um kleinere Projekte, wie beispielsweise den Ersatz von Schlüsselaggregaten in der Produktion, die Verbesserung der CAx-Technologie in Konstruktion und Entwicklung sowie die Einführung von modernen Soft- und Hardware-Tools. Weitere Investitionen galten der Rationalisierung der Betriebsabläufe sowie der Produktionsausweitung. So wurden im Bereich Mechanical Engineering im In- und Ausland die Produktions-

INVESTITIONEN NACH SEGMENTEN		
in Mio €	1999/2000	2000/2001
Steel	985	1.152
Automotive	676	500
Elevator	59	69
Technologies	271	180
Materials	140	114
Serv	343	235
Immobilien	31	52
Corporate	117	65
Konsolidierung	- 127	- 40
Konzern	2.495	2.327
Immaterielle Vermögensgegenstände	90	121
Sachanlagen	2.008	2.084
Finanzanlagen	397	122

kapazitäten erhöht, um der steigenden Nachfrage nach Großwälzlagern für Windkraftanlagen entsprechen zu können. Das größte auftragsgebundene Investitionsprojekt war die Beschaffung von Fertigungseinrichtungen für die Transrapid-Strecke in Shanghai. Der Auftrag beinhaltet die Lieferung von Zügen und verschiedenen Teilkomponenten.

Die Investitionen im Segment Materials betragen 114 Mio €; dem steht ein Abschreibungsvolumen von 105 Mio € gegenüber. Die Investitionen konzentrierten sich auf den Ausbau der Lagerkapazitäten sowie die Verbesserung der Anarbeitungs- und Serviceleistungen. In Polen hat das Segment die Mehrheit an der Gesellschaft Energostal übernommen und begann mit dem Ausbau des Niederlassungsnetzes. Zusammen mit dem polnischen Marktführer gründete Materials darüber hinaus eine gemeinsame Gesellschaft zur Vermarktung von Kunststoffen.

Serv investierte 235 Mio €, 30 Mio € mehr als die Abschreibungen. Einen der Schwerpunkte bildete der Mietgerätepark für Schalung und Gerüste, insbesondere in Nordamerika.

Materials investierte vor allem in besseren Service und mehr Anarbeitungsmöglichkeiten.



Ergebnis, Dividende

Trotz deutlicher Erträge aus der Portfolio-Neuordnung ist das Konzernergebnis zurückgegangen. Dies trifft auch die Gewinnausschüttung an die Aktionäre. Der Hauptversammlung wird die Zahlung einer gegenüber dem Vorjahr reduzierten Dividende von 0,60 € je Stückaktie vorgeschlagen.

Konzernergebnis rückläufig

Der Vorsteuergewinn des Konzerns betrug 876 Mio €; im Vorjahr waren es 1,1 Mrd €.

Der ThyssenKrupp Konzern erzielte im Geschäftsjahr 2000/2001 ein Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 876 Mio €. Im Vorjahr betrug der Gewinn 1.090 Mio €. In beiden Geschäftsjahren wurde das Ergebnis durch Erträge aus der Portfolio-Neuordnung beeinflusst; diese betragen im Saldo 2000/2001 insgesamt 343 Mio € und ein Jahr zuvor 131 Mio €. Ohne diese Ergebnisbestandteile hätte sich der Gewinn von 959 Mio € im Vorjahr auf 533 Mio € vermindert. Der Gewinn vor Ertragsteuern ist um Firmenwertabschreibungen in Höhe von 228 Mio € (im Vorjahr 216 Mio €) gemindert.

Die Ergebnisse der einzelnen Segmente beinhalten auch die Kursgewinne und -verluste, die sich aus der Marktbewertung der bilanzierten Fremdwährungspositionen und Derivate ergeben. Im Vorjahr waren diese Ergebnisse unter Corporate erfasst worden. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die aus diesen Vorgängen resultierenden Ergebniseffekte auch 1999/2000 den Segmenten zugeordnet. Das Konzernergebnis wurde hierdurch nicht beeinflusst. Das Ergebnis der einzelnen Segmente entwickelte sich wie folgt:

ERGEBNIS* NACH SEGMENTEN		
in Mio €	1999/2000	2000/2001
Steel	569	605
Automotive	286	143
Elevator	203	226
Technologies	82	140
Materials	129	32
Serv	77	- 54
Immobilien	58	86
Corporate	- 198	- 280
Konsolidierung	- 116	- 22
Konzern	1.090	876

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Der Rückgang des Konzernergebnisses ist auf die Entwicklung in den Segmenten Automotive, Materials und Serv sowie bei Corporate zurückzuführen. Elevator, Technologies und Immobilien entwickelten sich hingegen positiv. Die Ergebnisverbesserung bei Steel resultiert ausschließlich aus dem Gewinn aus der Veräußerung der Eisenerzgrube Ferteco. Eine detaillierte Erläuterung der Segmentergebnisse ist im Finanzbericht, Kapitel „Analyse der wirtschaftlichen Situation“ auf Seite 144, enthalten.

Ergebnis der ThyssenKrupp AG bei 355 Mio €

Die ThyssenKrupp AG erzielte einen Jahresüberschuss in Höhe von 355 Mio €, im Vorjahr waren es 425 Mio €. Dieses Ergebnis ist wesentlich durch die Ergebnisübernahmen und Gewinnausschüttungen der Konzerngesellschaften und die vereinnahmten Beteiligungserträge von insgesamt 841 Mio € geprägt. Nach Aufrechnung mit den eigenen Aufwendungen aus der konzernleitenden Tätigkeit, den Zinsaufwendungen und der Berücksichtigung von Pensionsaufwendungen für ehemalige Mitarbeiter der ThyssenKrupp AG sowie deren Vorgängergesellschaften ergibt sich ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 355 Mio €.

Auf Grund der bestehenden steuerlichen Verlustvorträge war nur ein Steueraufwand von 4 Mio € zu erfassen. Dem steht ein außerordentliches Ergebnis von 4 Mio € aus der Rückzahlung des Sanierungszuschusses der Blohm + Voss Holding AG gegenüber. Der sich danach ergebende Jahresüberschuss von 355 Mio € soll für die Zahlung einer Dividende von insgesamt 309 Mio € verwendet werden. 46 Mio € werden den Gewinnrücklagen zugeführt.

309 Mio € werden den Aktionären als Dividende zufließen; 49 Mio € stärken die Gewinnrücklagen.

0,60 € Dividende je Stückaktie

Die rechtliche Basis für die Ausschüttung bildet der Jahresabschluss der ThyssenKrupp AG, der einen Jahresüberschuss von 355 Mio € – nach 425 Mio € im Vorjahr – ausweist.

Der Hauptversammlung wird die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,60 € je Stückaktie – nach 0,75 € je Aktie im Vorjahr – zur Beschlussfassung vorgeschlagen. Das dividendenberechtigte Kapital der ThyssenKrupp AG beträgt 1.317 Mio €, daraus errechnet sich eine Ausschüttung in Höhe von 309 Mio €. Gegenüber dem Vorjahr führt dies zu einer Verminderung der Ausschüttung um 77 Mio €.

Start ins neue Geschäftsjahr und Ausblick

Der Konzern ist in das neue Geschäftsjahr in einem schwierigen Umfeld gestartet. Rezessive Tendenzen in wichtigen Teilen der Weltwirtschaft prägen die internationale Konjunktur. Nach den Terroranschlägen in den USA hat die Unsicherheit über die künftige Entwicklung der Wirtschaft noch zugenommen und auf den Märkten spürt man die Zurückhaltung der Konsumenten und Investoren immer deutlicher. Da wir nicht damit rechnen, dass sich die deutsche und weltweite Konjunktur vor Mitte 2002 entscheidend erholen werden, gehen wir davon aus, dass ThyssenKrupp das Ergebnis vor Steuern des Geschäftsjahres 2000/2001 von rund 500 Mio € (ohne Sondereinflüsse) im laufenden Geschäftsjahr nicht erreichen wird.

Konjunktur weiter schwach

Mitte 2001 hat sich das Wachstum der Weltwirtschaft deutlich abgeschwächt. Die Anschläge vom 11. September 2001 und der danach verstärkte Kampf gegen den internationalen Terrorismus belasten die wirtschaftlichen Perspektiven für das Jahr 2002 zusätzlich. Quantitative Prognosen sind vor diesem Hintergrund unsicherer denn je.

Wichtige Indikatoren für die Stimmungslage in der Wirtschaft, wie etwa Konsum- und Geschäftsklima, sind nahezu weltweit auf neue Tiefpunkte gefallen. Darin mögen auch Überreaktionen zum Ausdruck kommen, aber aus heutiger Sicht ist mit einer raschen konjunkturellen Besserung – etwa im ersten Halbjahr 2002 – nicht zu rechnen. Eine Schlüsselrolle für die Weltkonjunktur kommt den USA zu. Im Zuge der äußerst expansiven Geld- und Fiskalpolitik könnte sich die US-Wirtschaft im Jahresverlauf 2002 durchaus wieder erholen. Dies käme auch den Emerging Markets in Lateinamerika und in Asien zugute.

Für Deutschland und den Euro-Raum wird erst im späteren Verlauf des Jahres 2002 mit einer moderaten Konjunkturbelebung gerechnet. Dafür spricht ein rückläufiger Preisanstieg, der bei nachlassender Verunsicherung der Verbraucher die Konsumnachfrage stärken sollte. Mit einem lebendigeren Welthandel könnten auch die Exportnachfrage und danach die Ausrüstungsinvestitionen wieder an Dynamik gewinnen.

Dieses Szenario steht allerdings unter einer Reihe von Vorbehalten. So wird unter anderem angenommen, dass der Ölpreis weitgehend stabil bleibt. Außerdem gehen wir davon aus, dass sich 2002 der Euro gegenüber dem US-Dollar nur leicht aufwertet.

Die zunächst anhaltende konjunkturelle Schwäche wird die Absatzchancen auf den für ThyssenKrupp wichtigen Märkten bestimmen. Die internationale Stahlnachfrage dürfte zumindest in der ersten Hälfte des Jahres 2002 weiter nachgeben. Ursächlich dafür ist der erwartete Rückgang des Stahlverbrauchs, verbunden mit einer weiteren Reduzierung der Lagerbestände

Mit einer Konjunkturwende kann erst im späteren Verlauf des Jahres 2002 gerechnet werden.

WECHSELKURSENTWICKLUNG

1 € in US-\$



bei Verbrauchern und lagerhaltendem Stahlhandel. In der zweiten Jahreshälfte erwarten wir bei einer Belebung der Gesamtkonjunktur auch eine allmähliche Besserung der Stahlnachfrage. Dabei unterstellen wir, dass es zu keinen gravierenden Störungen des internationalen Stahlhandels durch protektionistische Maßnahmen kommt. Für Deutschland rechnen wir mit einem Rückgang der Rohstahlproduktion um 3 % auf 43,5 Mio t.

Die weltweite Automobilkonjunktur wird sich 2002 voraussichtlich kaum erholen. Insbesondere die Absatzschwäche bei schweren Lastkraftwagen dürfte angesichts zurückhaltender Investitionen fort dauern. In Nordamerika werden die Stückzahlen für Pkw und Nkw auf einem niedrigen Stand bleiben; die Absatzchancen sind durch den zu erwartenden Wegfall der Verkaufsförderungsmaßnahmen der us-Hersteller aus 2001 belastet. In Euroland dürften die Produktionszahlen insgesamt zurückgehen. Die deutsche Automobilindustrie rechnet zunächst mit einer Abschwächung der Inlandsnachfrage. Da es wohl ebenfalls nicht möglich sein wird, die Exporterfolge des Jahres 2001 zu wiederholen, dürfte 2002 das Produktionsniveau niedriger sein als im Jahr zuvor.

Die Unsicherheit über die weitere gesamtwirtschaftliche Entwicklung beeinträchtigt die Investitionsneigung auf der ganzen Welt. Folglich wird die Produktion des Maschinenbaus in wichtigen Industrieländern 2002 voraussichtlich sinken. Der deutsche Maschinenbau dürfte, da die Bestellfähigkeit bereits 2001 nachließ, um 2 % bis 4 % weniger produzieren.

Die Baukonjunktur bleibt in vielen westeuropäischen Ländern verhalten. Die deutsche Bauwirtschaft wird im günstigsten Fall stagnieren. Günstiger sind die Perspektiven für die Länder Mittel- und Osteuropas.

Die deutsche Automobilindustrie geht für 2002 von einem rückläufigen Produktionsniveau aus.

Besondere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die zwischen Bilanzstichtag (30. September 2001) und Aufstellungstermin (17. Dezember 2001) eingetretenen besonderen Ereignisse sind unter Anhang-Nr. (28) im Finanzbericht dargestellt.

Schwieriges Geschäftsjahr 2001/2002

Angesichts dieser konjunkturellen Lage dürfte 2001/2002 erneut ein schwieriges Geschäftsjahr für ThyssenKrupp werden. Im Einzelnen erwarten wir folgende Entwicklungen:

- **Umsatz:** Nach dem derzeitigen Planungsstand rechnen wir für das laufende Geschäftsjahr – ohne Portfolioveränderungen – mit einem Umsatz in der Größenordnung von rund 38 Mrd. €.

Bei Steel wird der Umsatz voraussichtlich unter das Vorjahresniveau fallen. Der Rückgang ist vor allem auf niedrigere Versandmengen und Erlöse bei Carbon Steel sowie auf ein schwächeres Erlösniveau bei Stainless Steel zurückzuführen.

Der Umsatz von Automotive sollte auf Höhe des Vorjahres liegen; dabei haben wir Wechselkurseffekte aus einer leichten Euro-Aufwertung gegenüber dem US-Dollar unterstellt.

Elevator erwartet einen stabilen Geschäftsverlauf; auch hier dürften sich Wechselkurseffekte auswirken.

Technologies plant wegen höherer Anarbeitungsgrade im Anlagen- und Schiffbau ein Umsatzplus. Einen positiven Beitrag leistet ebenfalls das Transrapid-Projekt in China.

Bei Materials muss wegen der schwachen Werkstoffkonjunktur mit einem rückläufigen Umsatz gerechnet werden.

Serv dürfte weiter vom Outsourcing industrieller Dienstleistungen profitieren und insbesondere bei Industrial Services und bei Information Services das Geschäft ausbauen.

- **Ergebnis und Dividende:** Aus heutiger Sicht ist davon auszugehen, dass das Ergebnis vor Steuern des Berichtsjahres 2000/2001 von rund 500 Mio. € (ohne Sondereinflüsse) nicht zu erreichen ist. So dürften die ersten beiden Quartale des Geschäftsjahres 2001/2002 besonders schwierig werden. Das gilt vor allem für die Steel- und Automotive-Aktivitäten. Für den Konzern kann ein Verlust im ersten Quartal nicht ausgeschlossen werden. Die Entwicklung der folgenden Quartale hängt von Ausmaß und Ablauf der erwarteten konjunkturellen Erholung in den USA und in Europa ab. Wir gehen davon aus, dass wir auch für das Geschäftsjahr 2001/2002 eine dem Ergebnis angemessene Dividende ausschütten können.
- **Mitarbeiter:** Die Konzernbelegschaft wird im laufenden Geschäftsjahr weiter zurückgehen. Dies gilt insbesondere für die Gesellschaften in Deutschland.

Für 2001/2002 planen wir einen Konzernumsatz in der Größenordnung von 38 Mrd. €.

- **Beschaffung:** In der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen rechnen wir für das laufende Jahr mit keinen Engpässen. Unser Materialaufwand wird in der Größenordnung des Vorjahres liegen. Die Weltmarktpreise für Einsatzstoffe der Stahlindustrie werden sich nur innerhalb einer relativ geringen Bandbreite bewegen. Für Werkstoffe sowie für Teile, Komponenten und Subsysteme gehen wir von einem für uns relativ günstigen Beschaffungsmarkt aus.
- **Forschung und Entwicklung:** Für das Geschäftsjahr 2001/2002 planen wir Aufwendungen für freie und kundenbezogene Forschungs- und Entwicklungsprojekte von 350 Mio €. Die Kosten für technische Qualitätssicherung dürften auf der Höhe des Vorjahres liegen. Der größte Teil der gesamten Aufwendungen entfällt auf die Segmente Steel und Automotive. In der Stahlforschung liegt der Schwerpunkt auf der Entwicklung neuer hochfester Werkstoffqualitäten, die zur weiteren Gewichtseinsparung im Automobilbau führen sollen, sowie bei Füge- und Beschichtungstechniken. Außerdem werden wir das Bandgießen rostfreien Stahls weiterentwickeln. Für den Automobilbau arbeiten wir an neuen leichteren Komponenten und wollen dabei auch die Stärken des Werkstoffs Aluminium nutzen. Die Zahl der Mitarbeiter für Forschung und Entwicklung dürfte mit knapp 3.000 in der Größenordnung unverändert bleiben.
- **Umweltschutz:** Für Maßnahmen des Umweltschutzes werden wir im Geschäftsjahr 2001/2002 allein in Deutschland rund 407 Mio € ausgeben, davon 45 % für den Gewässerschutz, 35 % für Luftreinhaltung und 17 % für Recycling. Die Investitionen in Umweltschutzanlagen sind mit 35 Mio € budgetiert. Es handelt sich im Wesentlichen um Wasser- und Luftreinhaltungsanlagen im Stahlbereich. Viele Gesellschaften wollen außerdem ihren Umweltschutz nach ISO 14001 zertifizieren und zu diesem Zweck ihre Umweltmanagementsysteme begutachten lassen. Allein im Segment Automotive werden bis Ende 2002 weltweit voraussichtlich 80 % aller Standorte diesen Standard einer umweltbewussten Unternehmensführung nachweisen können.
- **Investitionen und Finanzierung:** Im Januar 2002 werden dem Aufsichtsrat zusätzliche Investitionen in Höhe von 1,2 Mrd € zur Beschlussfassung vorgelegt; damit beläuft sich das insgesamt genehmigte Investitionsvolumen auf 3,4 Mrd €. Diese temporär restriktive Investitionspolitik erfolgt in Anpassung an die schwache geschäftliche Entwicklung. Auf die Investitionszahlungen wirkt dies jedoch nur mit Zeitverzug. So rechnen wir für 2001/2002 noch mit Investitionszahlungen von 1,9 Mrd €, die in Höhe der Abschreibungen liegen werden. Hohe Priorität hat die Rückführung der Netto-Finanzverbindlichkeiten durch eine Reduzierung der Mittelbindung im Umlaufvermögen. Dabei wird ein Ziel-Gearing von rund 60 % angestrebt, das Netto-Finanzverbindlichkeiten in einer Größenordnung von 5,5 Mrd € entspricht.

Die Investitionszahlungen werden 2001/2002 den Abschreibungen entsprechen und bei 1,9 Mrd € liegen.



Globale Ansicht Weltverbesserung

Bereich Umweltschutz

Ort weltweit

Segmente alle

Kompetenz Klimavorsorge, energiesparende Projekte

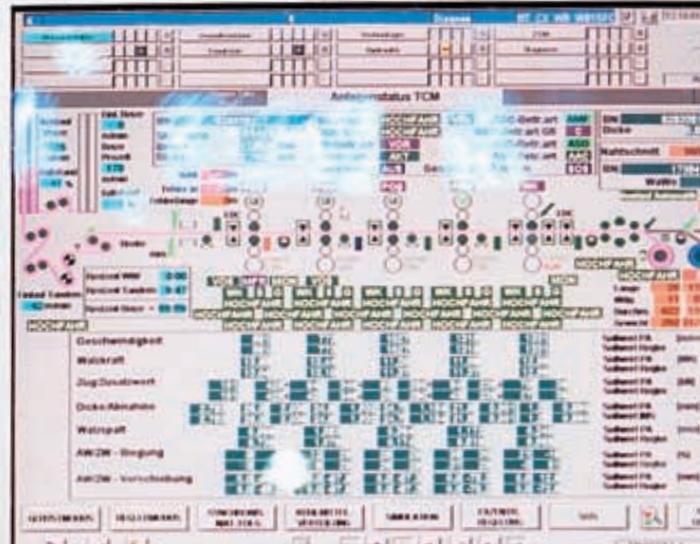


„Klimavorsorge ist uns wichtig. Ohne fossile Brennstoffe ist eine Vielzahl industrieller Prozesse aber nicht denkbar. Dabei werden Gase freigesetzt, die für die Erwärmung der Erdatmosphäre verantwortlich gemacht werden. Deswegen ist uns der sparsame und effiziente Umgang mit Energien ein Hauptanliegen. Im Rahmen der Klimavorsorgevereinbarung mit der Bundesregierung sparen wir z.B. bei der Stahlerzeugung heute schon mehr CO₂ ein, als uns die Zielkurve vorgibt. Und das Know-how zur Entwicklung energieeffizienter Prozesse und Produkte tragen wir in die ganze Welt. Energiesparende Chemieanlagen für die Grundstoffindustrie, der unvergleichlich niedrige spezifische Energieverbrauch des Transrapids oder auch Leichtbaukomponenten als Voraussetzung für noch sparsamere Autos sind beeindruckende Beispiele für unser Bemühen um den Klimaschutz.“

Dr. Manfred Seeger, Leitung zentrales Umweltmanagement



Werkverbesserung



Knapp 3.000 Mitarbeiter machen sich in weltweit ca. 40 Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen sowie in der Qualitätssicherung Gedanken darüber, wie die technische Wettbewerbsposition von ThyssenKrupp weiter verstärkt werden kann. Zu ihrer Unterstützung arbeiten wir mit Wissenschaftlern ausgesuchter deutscher Universitäten sowie mit weltweit renommierten Instituten zusammen. Und weiteres wertvolles Know-how ziehen wir aus dem Austausch mit den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen unserer Kunden und Zulieferer.

Etwa 70 % unserer Projekte beschäftigen sich mit Forschungs- und Qualitätssicherungsaufgaben unserer Kunden, 30 % mit freier Forschung und Entwicklung. Schwerpunkte sind neben vielen anderen Themen neue Stahlqualitäten und Beschichtungstechniken, gewichtsoptimierte Fahrzeugkomponenten, komplexe Fahrwerksregelsysteme, Antriebe und Steuerungen für maschinenraumlose Aufzüge und innovative Werkzeugmaschinenkonzepte. Dabei beschäftigen uns auch Fragestellungen wie die Senkung des Energieverbrauchs, die Reduzierung von Lärmemissionen, umweltverträgliche Produktionsverfahren oder verbesserte Recyclingfähigkeit von Produkten immer wieder neu.

Gewonnene Erfahrungen werden zwischen den einzelnen Konzernsegmenten kontinuierlich ausgetauscht. So profitiert jedes Segment auch von den Erkenntnissen, die in anderen Konzernsegmenten gewonnen werden.

Globale Ansicht ○ Ideenschmiede

Bereich Forschung und Entwicklung

Ort 40 Forschungs- und Entwicklungszentren weltweit

Segmente alle

Kompetenz freie und kundenbezogene Forschungs-, Entwicklungs- und Qualitätssicherungsaufgaben



Ideenschmiede



Aus dem Konzern

Menschen bei ThyssenKrupp – das sind mehr als 193.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf allen fünf Kontinenten. Kreativ und leistungsstark entwickeln sie Tag für Tag die Zukunft – für das Unternehmen und seine Kunden, für die Aktionäre und nicht zuletzt für sich selbst. Ihr Engagement ist der Schlüssel zum Erfolg des Wertsteigerungsprogramms ThyssenKrupp best, sie treiben die Dienstleistungsorientierung und die E-Business-Aktivitäten des Konzerns voran. Deshalb ist es nur konsequent, dass sie auch im Mittelpunkt unserer Imagekampagne stehen.



Globale Ansichten



- Seite 82 Menschen bei ThyssenKrupp
- Seite 86 Kommunikationsoffensive
- Seite 90 ThyssenKrupp best
- Seite 92 Dienstleistungen im Konzern
- Seite 94 E-Business



Seite 98
Globale Ansicht
Wissenstransfer



Seite 100
Globale Ansicht
Sympathiebonus

Menschen bei ThyssenKrupp

Der Erfolg unseres Unternehmens hat viele Gesichter: Weltweit arbeiteten Ende September 2001 mehr als 193.000 Mitarbeiter für ThyssenKrupp. Für sie zahlt sich überdurchschnittliches Engagement aus, ob im spannenden Unternehmensplanspiel der Auszubildenden oder beim Ideenwettbewerb für Verbesserungsvorschläge. Fast jeder zweite Mitarbeiter in Deutschland ist inzwischen Belegschaftsaktionär und damit unmittelbar an Kapital und Gewinn von ThyssenKrupp beteiligt.

Hohe Nachfrage nach Belegschaftsaktien

Auf großes Interesse bei den Mitarbeitern in Deutschland stieß 2001 das erstmalige Angebot, Belegschaftsaktien zu einem Vorzugspreis zu beziehen. Durch diese Aktion wollten wir das Verständnis für Aktienkultur und Anforderungen des Kapitalmarktes fördern. Als Miteigentümer des Konzerns werden sich die neuen Belegschaftsaktionäre noch stärker als bisher mit ThyssenKrupp identifizieren.

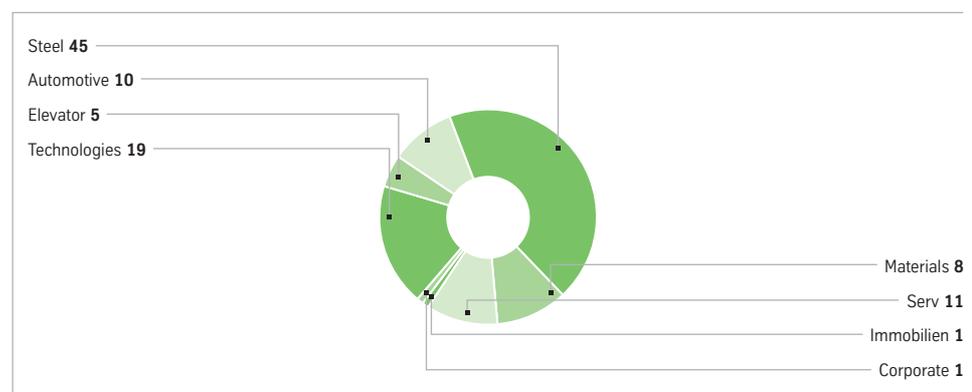
Rund 50.000 Mitarbeiter haben etwa 850.000 Aktien gekauft; damit beteiligten sich 48 % aller bezugsberechtigten Mitarbeiter an der Aktion. Bezugsberechtigt waren alle Mitarbeiter, die am 01. Mai 2001 in einem sozialversicherungspflichtigen Arbeits- oder Ausbildungsverhältnis zu einem inländischen Konzernunternehmen standen.

Bei dem Aktienangebot haben wir die steuerlichen Grenzen voll ausgeschöpft. Die zulässige maximale Förderung von jährlich 300 DM (153,39 €) je Mitarbeiter durfte allerdings nur dann gewährt werden, wenn der Mitarbeiter in gleicher Höhe einen Eigenbeitrag leistete. Insofern war der Kauf für die Mitarbeiter eine bewusste Entscheidung für die Aktie als Kapitalanlage. Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel „ThyssenKrupp Aktie“ auf Seite 46.

Bei der Ausgabe von Belegschaftsaktien haben wir die steuerlichen Fördergrenzen voll ausgeschöpft.

BELEGSCHAFTSAKTIEN-KÄUFER NACH SEGMENTEN

in % der anspruchsberechtigten Mitarbeiter



Neue Wege in der Altersvorsorge

In unserer betrieblichen Altersvorsorge bieten wir mit dem im Berichtsjahr eingeführten ThyssenKrupp Deferred-Compensation-Modell einen neuen Baustein an. Deferred Compensation heißt „aufgeschobene Vergütung“ und ist eine mitarbeiterfinanzierte Form der betrieblichen Alters- und Risikoversorgung. Der Mitarbeiter verzichtet auf Teile seines Bruttoentgelts und erhält von ThyssenKrupp dafür eine Zusage auf Alters-, Invaliden- und Todesfallleistung. Das Unternehmen bildet für diese Zusage Pensionsrückstellungen. Deferred Compensation ist im Besonderen für die Führungskräfte des Konzerns gedacht.

Für alle unsere Mitarbeiter ist durch die 2001 vom Gesetzgeber beschlossene Absenkung des Rentenniveaus eine Lücke in der gesetzlichen Rentenversicherung entstanden. Gleichzeitig wurde eine neue staatliche Förderung für eine spezielle kapitalgedeckte Altersvorsorge eingeführt. Deshalb werden wir – vorbehaltlich tariflicher Regelungen – eine förderfähige Firmendirektversicherung mit namhaften Versicherern aushandeln und über unser Konzernunternehmen Montan Assekuranz-Makler eine förderfähige Lebensversicherung anbieten.

Der 1999/2000 eingeführte Kombi-Pakt – eine arbeitgeber- und mitarbeiterfinanzierte betriebliche Altersvorsorge – hat sich bewährt. Wir werden ihn fortführen und rechnen für die Zukunft mit noch höherem Interesse in der Belegschaft. Dass die Öffentlichkeit für Fragen der Altersvorsorge sensibler geworden ist, wird auch dem Kombi-Pakt weiteren Aufschwung geben.

Die betriebliche Altersvorsorge wurde im Berichtsjahr um einen neuen Baustein erweitert.

Incentiveplan ausgeweitet

Im Berichtsjahr haben wir die dritte Tranche des Long Term Management Incentiveplans umgesetzt. Mit ihr wurde der Teilnehmerkreis abermals erweitert. Neben Vorstandsmitgliedern und Geschäftsführern der Konzernunternehmen gehören auch leitende Angestellte im Inland und vergleichbare Führungskräfte im Ausland dazu. Der Incentiveplan ist ein zusätzliches kapitalmarktorientiertes Vergütungselement, das internationalem Standard entspricht und die Steigerung des Unternehmenswertes honoriert.

Unternehmensplanspiel für Auszubildende

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse und unternehmerisches Denken spielend zu vermitteln, dies ist eines der Ziele unseres Unternehmensplanspiels TOPSIM, mit dem wir seit nunmehr zehn Jahren junge Menschen erfolgreich in die Regeln der Wirtschaft einführen. Trainiert werden außerdem Schlüsselfähigkeiten wie Teamgeist und Kooperationsbereitschaft. Im Berichtsjahr nahmen mehr als 300 Auszubildende aus rund 60 Konzernunternehmen daran teil und spielten über einen Zeitraum von sechs Monaten um den Hauptpreis: eine einwöchige Erlebnisreise, deren Ziel die Gewinner mitbestimmen konnten. Sie entschieden sich für die USA.



1.480 Jugendliche haben 2000/2001 eine Ausbildung im Konzern begonnen.

Die Teilnehmer des Planspiels gehören zu den insgesamt 4.800 Auszubildenden, die am 30. September 2001 bei ThyssenKrupp in Deutschland einen der 73 angebotenen Ausbildungsberufe erlernten. Vom Außenhandelskaufmann über Modelltischler und IT-Systemelektroniker bis zum Zerspanungsmechaniker reicht die Palette der möglichen Berufe in einem unserer Konzernunternehmen. Mit 4,8 % konnte die Ausbildungsquote des Vorjahres gehalten werden. Die Zahl der jungen Menschen, die im Berichtsjahr eine Ausbildung bei uns begonnen haben, stieg sogar leicht an, und zwar von 1.447 auf 1.480. Damit bilden wir – bei ThyssenKrupp schon eine Tradition – weit über den eigenen Bedarf aus.

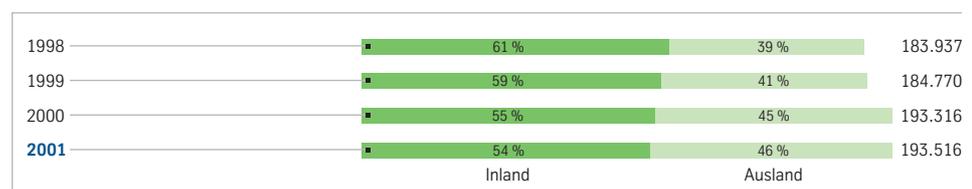
Entwicklungsplanung strategisch ausgerichtet

Um die im Konzern tätigen Führungstalente aufzuspüren, haben wir 2000/2001 erstmals eine konzernweite Potenzial- und Nachfolgeplanung für Führungskräfte durchgeführt. Dabei benannten die Segment-Führungsgesellschaften leistungsstarke Mitarbeiter mit Potenzial für Positionen der Segmentvorstände sowie für Positionen unmittelbar darunter. Daraufhin haben wir die Potenziale der Kandidaten evaluiert und die ausgewählten Mitarbeiter zu Förderseminaren eingeladen.

Wir haben das mehrstufige Seminarprogramm für Führungskräfte im letzten Geschäftsjahr weiterentwickelt und verstärkt international ausgerichtet. Das in Form von Gruppenarbeit durchgeführte Förderseminar – die erste Stufe der Management-Ausbildung – wurde um Feedback- und Coaching-Elemente erweitert. So konnte jeder Teilnehmer gemeinsam mit einem externen Experten sein Verhalten in Team-Situationen analysieren und persönliche Entwicklungsfelder identifizieren. In der zweiten Stufe – dem General Management Seminar – rückt die Vermittlung einer Wissensbasis in Managementtechniken in den Vordergrund. Die dritte Stufe bildet das zweimal jährlich stattfindende Führungsseminar. An dieser Top-Veranstaltung nimmt auch der Vorstand der ThyssenKrupp AG teil, um die Potenzialträger persönlich kennen zu lernen. Im Berichtsjahr galt das Führungsseminar vor allem den Themen Wissensmanagement, Internationalisierung, Innovation und Dienstleistungsorientierung.

BELEGSCHAFTSENTWICKLUNG THYSSENKRUPP

Mitarbeiter zum 30.09.





Ideenwettbewerb fördert Vorschlagswesen

„Sehen.Denken.Bessermachen“ hieß der Ideenwettbewerb 2000/2001, an dem sich durchschnittlich jeder sechste Mitarbeiter in Deutschland beteiligte. In fast 20.000 Einzel- oder Gruppenvorschlägen beschrieben sie, was in ihren Betrieben und ihrem persönlichen Arbeitsumfeld wie verbessert werden könnte. Dazu zählten insbesondere Maßnahmen zu Produktivitätsverbesserungen und Arbeitssicherheit. Unter den Teilnehmern des Wettbewerbs wurden attraktive Preise verlost. Unternehmen aus allen Segmenten des Konzerns hatten sich an der Ideenoffensive beteiligt und ihr durch eigenen Einsatz zusätzlichen Schwung verliehen. Dies schlug sich im hohen Interesse der Mitarbeiter nieder: Waren im Vorjahr noch 266 Vorschläge je 1.000 Mitarbeiter eingegangen, stieg die Beteiligungsquote 2000/2001 auf rund 340.

Der Ideenwettbewerb 2000/2001 brachte fast 20.000 Verbesserungsvorschläge.



Kommunikationsoffensive

„Wir entwickeln die Zukunft für Sie“ – unter diesem Motto startete ThyssenKrupp eine Kommunikationsoffensive zur Neupositionierung der Marke und zur Intensivierung der externen und internen Kommunikation.

Unsere Kommunikations-
offensive spricht externe
Zielgruppen und unsere
Mitarbeiter gleichermaßen
an.

Umfangreiche Marktforschungsprogramme als Basis

Nach der Fusion und der strategischen Neuausrichtung stand die Konzernkommunikation im Geschäftsjahr 2000/2001 vor der Aufgabe, das Image von ThyssenKrupp den veränderten Rahmenbedingungen anzupassen. Mehrere Marktforschungsprogramme hatten Ende 2000 die Basis für die kommunikative Neupositionierung gelegt. Die Umfragen bestätigten, dass die Öffentlichkeit ThyssenKrupp zwar mit hoher Sympathie begegnet, aber relativ wenig Konkretes über den Konzern weiß. Wir wurden immer noch in erster Linie mit Stahl in Verbindung gebracht. Weit weniger bekannt waren hingegen unsere vielfältigen Aktivitäten in den Bereichen Industriegüter und Dienstleistungen, die mittlerweile zu gleichwertigen Pfeilern geworden sind. Den meisten Befragten fehlten auch die grundlegenden Basisinformationen, um das weltweit führende Know-how und die hohe Innovationskraft des Konzerns angemessen bewerten zu können.

Image- und Informationsdefizite beseitigt

Auf Basis der im November 2000 verabschiedeten Konzernstrategie haben wir daher Anfang 2001 eine umfassende Kommunikationsoffensive in die Wege geleitet. Ein konsequentes Benchmarking definierte die Handlungsfelder und Zielvorgaben der Offensive, die mit einem Budget von 20 Mio € ausgestattet war. Um die Präsenz des Konzerns in der Öffentlichkeit zu verbessern, haben wir die vorhandenen Kommunikationsinstrumente optimiert und um zusätzliche werbliche Maßnahmen ergänzt. So konnten die wertschaffenden Initiativen, Leistungen und Zukunftspotenziale in den relevanten Zielgruppen deutlich gemacht werden. Gleichzeitig unterstützte die Kommunikationsoffensive das Zusammenwachsen der Konzernunternehmen unter dem Dach einer gemeinsamen Corporate Identity, die die Identifikation der Belegschaft mit dem neuen Konzern verstärkte.

Finanzberichterstattung intensiviert

Den Auftakt der Kommunikationsoffensive bildete eine grundlegend neue Gestaltungskonzeption für die Geschäfts- und Quartalsberichte, die den inhaltlichen Veränderungen in der Finanzberichterstattung folgte. Bereits im Geschäftsjahr 1998/1999 wurde die Bilanzierung auf US-GAAP umgestellt, und im Geschäftsjahr 2000/2001 folgte nun die Quartalsberichterstattung – durch diese beiden Maßnahmen konnten sowohl die Transparenz als auch die Kontinuität in der Kommunikation mit dem Kapitalmarkt deutlich gesteigert werden. Nun rückte die völlig überarbeitete visuelle Konzeption der Berichte die Innovationskraft und Internationalität der Mitarbeiter in den Vordergrund. Bei den jährlichen Bewertungen der deutschen Geschäftsberichte durch

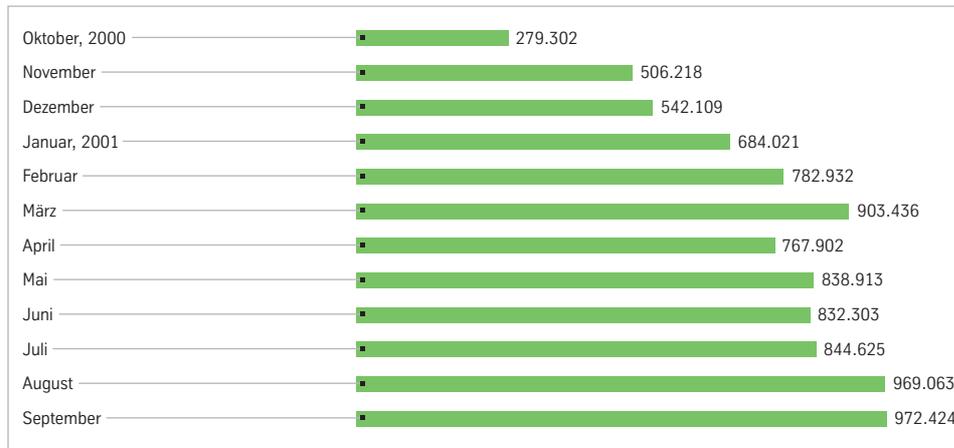
die Wirtschaftsmagazine manager magazin und Capital im Oktober 2001 erreichte der ThyssenKrupp Geschäftsbericht 1999/2000 jeweils Rang eins in der optischen Gestaltung und Rang zwei im Gesamtranking unter den DAX-Werten.

Internet-Auftritt optimiert

Den Internet-Auftritt der ThyssenKrupp AG haben wir ebenfalls grundlegend überarbeitet und noch stärker auf die Bedürfnisse der Anwender ausgerichtet. Eine verbesserte Funktionalität der Seiten, zusätzliche Links, Dialogmöglichkeiten sowie zusätzliche Fakten und Zahlen in verschiedenen Datenformaten haben den Nutzwert des Internet-Auftritts wesentlich verbessert. Investoren, Pressevertreter und Bewerber finden auf unserer Homepage www.thyssenkrupp.com in speziellen Rubriken umfassende Hintergrundinformationen und maßgeschneiderte Serviceangebote. Resultat: Die durchschnittliche Zahl der Anwendersitzungen pro Monat erhöhte sich zwischen 01. Oktober 2000 und 30. September 2001 deutlich von 77.263 auf 119.614. Im Herbst 2001 wurde die ThyssenKrupp Website von den Wirtschaftsmagazinen Börse Online, manager magazin und Wirtschaftswoche aus Anlegersicht bewertet und als bester Internet-Auftritt eines DAX-Unternehmens ausgezeichnet.

ThyssenKrupp Internet wird rege genutzt: 2000/2001 stieg die Anzahl der Anwendersitzungen um 55 %.

PAGE-IMPRESSIONS



Internationale Imagekampagne gestartet

Kernstück der Kommunikationsoffensive war eine internationale Imagekampagne. Mit dieser Kampagne positionierte sich ThyssenKrupp als ein Unternehmen, das in den Schwerpunkten Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen Hochtechnologie für die Zukunft entwickelt und über hohe Innovationskraft und große Zukunftspotenziale verfügt. Um einen ganzheitlichen Auftritt sicher zu stellen, integrierte die Kampagne alle wesentlichen Kommunikationsmedien wie TV-Spots, Anzeigen, Poster, Internet und Informationsmittel. Die Zielgruppen waren die Business und Financial Community, Privatanleger, Mitarbeiter und diejenigen, die an einer Ausbildung



oder Tätigkeit im Konzern interessiert sind, sowie die gesamte breite Öffentlichkeit. Die Kampagne startete am 23. März 2001; auf Grund der Ereignisse am 11. September 2001 wurde sie vorläufig ausgesetzt.

Im Mittelpunkt: Die Kinder der Mitarbeiter

Mit der Imagekampagne hat ThyssenKrupp die Adressaten dazu eingeladen, den Konzern neu zu entdecken und die traditionsgeprägten Vorstellungen über ThyssenKrupp zu modifizieren. Dabei gingen wir einen völlig neuen Weg: An Stelle von Produkten oder Models standen Kinder von Mitarbeitern im Zentrum der Spots und Anzeigen. Sie erklärten in ihren eigenen Worten, welche Leistungen ihre Mütter und Väter in den verschiedenen Segmenten des Konzerns erbringen. Damit zeigten wir uns von einer sehr persönlichen, authentischen Seite – ein Novum in der deutschen Werbelandschaft, das viele positive Reaktionen hervorrief. Marktforschungsstudien belegten, dass diese Kampagne in den Zielgruppen eine hohe Aufmerksamkeit erweckte und die Sympathie- sowie Imagewerte deutlich steigern konnte.

Identifikation und Engagement der Belegschaft gesteigert

Unsere Mitarbeiter haben die Imagewerbung ebenfalls sehr gut aufgenommen. Es waren nicht zuletzt die jugendlichen Hauptdarsteller, die für eine hohe Identifikation mit der Machart und den Inhalten der Kampagne sorgten. Ein weiteres Indiz für den Erfolg der neuen Corporate Identity ist die bereits erwähnte hohe Beteiligung an der Ausgabe von Belegschaftsaktien im Mai 2001. Vorausgegangen war eine interne Kampagne mit einem Motiv der laufenden Imageanzeigen. Interner Höhepunkt war – ausschließlich für die Mitarbeiter des Konzerns – ein Konzert der deutschen Popgruppe PUR, deren Hit „Abenteuerland“ die TV-Spots musikalisch untermalt. Mehr als 10.000 Mitarbeiter kamen am 23. November 2001 in der Dortmunder Westfalenhalle gemeinsam mit PUR und mit allen an der Werbung beteiligten Kindern zusammen.

Zahlreiche neue Kommunikationsmedien implementiert

Wir haben die Ideen der Kommunikationsoffensive aktiv weiterentwickelt und in zahlreichen Konzernpublikationen umgesetzt: So enthält zum Beispiel der Halbjahresbericht 2000/2001 Portraits der Eltern von einigen der Werbe-Kinder. Die Imagebroschüre „Wir entwickeln die Zukunft für Sie“ wird unter anderem Kinder und Eltern auf gemeinsamer Entdeckungsreise durch unterschiedlichste Arbeitswelten des Konzerns zeigen. Ein ganz neues Medium, das ThyssenKrupp Magazin „blue inc.“, widmet sich Schwerpunktthemen, die für den Konzern von besonderer Bedeutung sind. So portraitierte die im November 2001 erschienene erste Ausgabe des Magazins das Engagement von ThyssenKrupp in China.

„blue inc.“ ist ein neues ThyssenKrupp Magazin; die erste Ausgabe hatte China zum Thema.

Ausblick

Die Kommunikationsoffensive wird im laufenden Geschäftsjahr fortgesetzt. Ihr langfristiges Ziel ist neben der Festigung eines positiven Images vor allem der Aufbau einer international bekannten Marke, die für Spitzenleistungen und Innovationen im gesamten Spektrum der Konzernaktivitäten steht. Im Rahmen eines umfassenden Markenmanagements werden in Zukunft auch die einzelnen Segmente und Tochtergesellschaften ihre Kommunikationsmaßnahmen aufeinander abstimmen. So ist die Umfirmierung zahlreicher Konzerngesellschaften auf der Basis einer weltweit gültigen Richtlinie zur Markenstrategie in die Wege geleitet; sie sollen auch mit ihrem Namen die Zugehörigkeit zum Konzern demonstrieren. Positive Effekte von der Neupositionierung der Marke erwarten wir beim Aufbau innovativer Geschäftsfelder, vor allem im Bereich hochwertiger Dienstleistungen, sowie bei der weltweiten Vermarktung neuer Technologien und Systemlösungen.

Leitmotiv der Konzernkommunikation im neuen Geschäftsjahr ist das Wertsteigerungsprogramm ThyssenKrupp best.

Aufbau einer international bekannten Marke ist unsere vorrangige Kommunikationsaufgabe.



ThyssenKrupp best

Entscheidend für den Unternehmenserfolg sind das Wissen und die Fähigkeiten der Mitarbeiter. ThyssenKrupp verfügt über hoch qualifizierte und engagierte Mitarbeiter mit führendem technischen und ökonomischen Wissen. Das neue Konzernprogramm ThyssenKrupp best hat zum Ziel, durch die vermehrte Nutzung dieser Stärken die Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns zu verbessern und somit zu einem nachhaltigen und wertschaffenden Wachstum beizutragen.

Im Fokus: Interne Wertsteigerungspotenziale

ThyssenKrupp best verankert im Konzern eine fortwährende Überprüfung von Produkten bzw. Dienstleistungen, Prozessen, Führung und Organisation in Bezug auf Verbesserungspotenziale. Zur Hebung dieser Potenziale wird ein konzernweites Know-how-Netzwerk installiert, das einen intensiven segmentübergreifenden Austausch von relevantem Wissen und Erfahrungen fördert. So wird das Know-how von Best-Practices allen Konzerngesellschaften zügig zur Verfügung gestellt. Durch die flächendeckende Anwendung entwickelt sich das Wissen schneller weiter; vorhandene Wertsteigerungspotenziale können besser ausgeschöpft werden. Davon werden unsere Kunden, Mitarbeiter und Anteilseigner gleichermaßen profitieren: Unseren Kunden bieten wir in einer dauerhaften und verlässlichen Partnerschaft hochwertige Produkte und Dienstleistungen, für unsere Mitarbeiter schaffen wir interessante und entwicklungsfähige Arbeitsplätze und für unsere Aktionäre erhöhen wir nachhaltig den Wert ihres Investments.

Benchmarking als wichtiges Programminstrument

Um den operativen Handlungsbedarf im Konzern zu identifizieren, werden seit Beginn des neuen Geschäftsjahres sukzessiv alle Konzern- und Führungsgesellschaften im In- und Ausland auf den Prüfstand gestellt und auf Verbesserungsmöglichkeiten hinsichtlich der wesentlichen wertbeeinflussenden Hebel Qualität, Kosten, Zeit und Kundenorientierung untersucht. Mit Hilfe des Benchmarking-Ansatzes vergleichen wir uns nicht nur mit den Besten im Konzern; wir messen uns auch mit den Weltbesten in unseren Geschäftsfeldern. Basierend auf diesen Erkenntnissen werden Verbesserungsziele bestimmt und daraus konkrete Projekte zur Zielerreichung abgeleitet.

Im Frühjahr 2002 wird die erste Projektübersicht erstellt sein. In Abhängigkeit von ihren Potenzialen werden die Handlungsfelder schrittweise abgearbeitet: In der ganzen Breite des Unternehmens werden Projekte durchgeführt. Um die Nachhaltigkeit des Konzernprogramms sicherzustellen, soll ThyssenKrupp best fortwährender Bestandteil des Handelns und Denkens unserer Mitarbeiter bleiben: Regelmäßiges Self-Assessment sowie internes und externes Benchmarking werden ständig neue Handlungsfelder aufzeigen und zu neuen Projekten führen.

Entsprechend unserer Führungskultur wird das Programm im Wesentlichen dezentral durchgeführt: Die Verantwortung für den Projekterfolg liegt bei den Konzernunternehmen bzw.

Ein Vergleich mit den Besten – intern und extern – deckt immer neue Verbesserungschancen auf.

Segmenten; insofern werden dort auch die Handlungsfelder und Ziele erarbeitet sowie konkrete Projekte durchgeführt. Die Nähe zum Geschäft bleibt bei ThyssenKrupp best wesentliches Grundprinzip, um optimale Lösungen am schnellsten und effektivsten betriebsnah vorzubereiten und umzusetzen. Lediglich der Wissenstransfer wird zentral koordiniert.

Auf der Grundlage der ermittelten Handlungsfelder wird ein Schulungsprogramm erstellt; es wird helfen, das gesammelte Methoden-Know-how zu vervielfachen und allen Konzernunternehmen schnell zugänglich zu machen. Alle Konzernunternehmen können auf diese Weise zügig von den Kompetenzen und Fähigkeiten der Besten im Konzern lernen. Den hierbei als Projektmanagern eingesetzten Nachwuchs- und Führungskräften bietet ThyssenKrupp best die einmalige Gelegenheit, sich schnell weiterzuentwickeln und sich beste Zukunftsperspektiven zu erarbeiten.

Erste Pilotprojekte erfolgreich abgeschlossen

Bereits zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres wurden acht Pilotprojekte in Konzerngesellschaften im In- und Ausland und bei der ThyssenKrupp AG gestartet. Die Pilotprojekte haben für das Programm Symbol- und Referenzcharakter, denn die darin gewonnenen Erkenntnisse werden systematisch ausgewertet und bei den im Frühjahr 2002 startenden Projekten entsprechend berücksichtigt. Erste Pilotprojekte sind bereits abgeschlossen: Sowohl die Ergebniseffekte als auch die schnellen Arbeitsfortschritte werden die Akzeptanz von ThyssenKrupp best erhöhen und die Motivation aller Programmbeteiligten deutlich steigern. Nicht zuletzt wird die enge und konstruktive Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmervertretern zum Erfolg von ThyssenKrupp best beitragen.

Die in den Pilotprojekten erzielten Erfolge machen uns zuversichtlich: Mit ThyssenKrupp best werden wir unser anspruchsvolles Ziel erreichen, mit weltweit führenden Produkten, maßgeschneiderten Dienstleistungen und Weltklasselösungen dauerhaft zu den Besten im internationalen Wettbewerb zu gehören und damit den Wert des Konzerns nachhaltig zu steigern.

Ein eigenes Logo wird die Bekanntheit des Programms und die Identifikation mit dessen Zielen fördern.



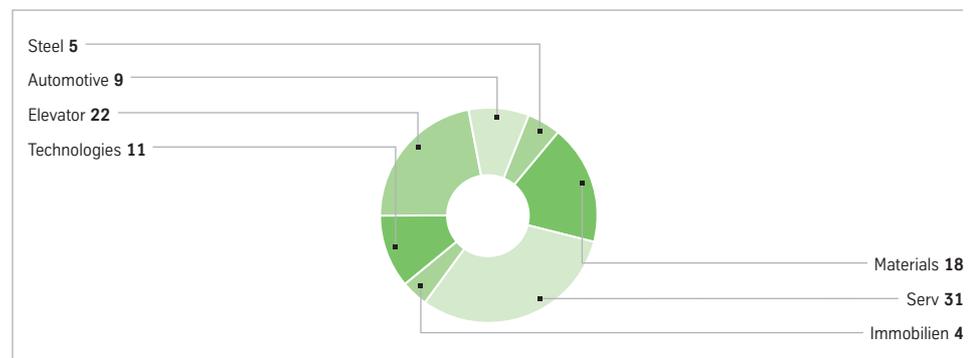
Dienstleistungen im Konzern

ThyssenKrupp setzt die strategische Ausrichtung auf Dienstleistungen, die unsere Kunden als Mehrwert honorieren, konsequent fort. Der Dienstleistungsanteil am Umsatz der Segmente konnte im vergangenen Geschäftsjahr um rund 1 Mrd € auf fast 20 % gesteigert werden. Die klare Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Kunden sowie das konzerninterne Wissensmanagement sind wesentliche Erfolgsfaktoren auf dem Weg zu einer Dienstleistungskultur im Konzern.

Serv und Materials sind die Vorreiter der Dienstleistungsorientierung im Konzern.

Der von uns eingeschlagene Weg der verstärkten Dienstleistungsorientierung hat sich als richtig erwiesen: Das Dienstleistungsgeschäft zeichnet sich als Schlüssel zu profitabilem Wachstum ab. Wir setzen jedoch nicht auf große Lösungen, sondern vielmehr auf die kreative Ergänzung unserer Geschäftsfelder. Dabei knüpfen wir an unsere Kernkompetenzen an und entwickeln innovative, an den Bedürfnissen unserer Kunden orientierte Dienstleistungen.

DIENSTLEISTUNGSUMSATZ NACH SEGMENTEN 2000/2001
in %



Steigender Dienstleistungsumsatz in allen Segmenten

Der Dienstleistungsumsatz des Konzerns ist 2000/2001 auf 8,1 Mrd € gestiegen. Alle Segmente haben dazu beigetragen und verzeichneten ein Wachstum ihres Geschäfts. Naturgemäß fällt dieser Ausbau unseren Dienstleistungssegmenten Serv und Materials wesentlich leichter als den produzierenden Bereichen, doch auch diese nutzen gezielt die zusätzlichen Marktchancen im Service. Innerhalb der produzierenden Segmente ist das Service-Geschäft bei Elevator mit inzwischen über 50 % Dienstleistungsanteil am Umsatz besonders stark ausgeprägt.

Dienstleistungsorientierung kann mit Erfolg nur dezentral beim Kunden umgesetzt werden. Daher liegt die Verantwortung für die Dienstleistungsorientierung bei unseren Mitarbeitern vor Ort. So vielfältig sich die Möglichkeiten im Dienstleistungsbereich gestalten, so zahlreich sind auch die Lösungsansätze, die unsere Gesellschaften mit ihren Kunden erarbeiten. Folgende Tendenzen beim Aufbau neuer Geschäftspotenziale zeichnen sich ab:

- Für unsere reinen Dienstleister Serv und Materials steht das Angebot von Komplettleistungen für die Industrie im Vordergrund.
- In den produzierenden Segmenten spielt die intelligente Bündelung von Produkt und Dienstleistung zu einem Gesamtpaket – mit neuen Möglichkeiten der Preisgestaltung – eine besondere Rolle.

Wissensmanagement als segmentübergreifende Aufgabe

Das Thema Dienstleistungsorientierung ist ein gutes Beispiel für segmentübergreifendes Wissensmanagement bei ThyssenKrupp. Drei Elemente stehen dabei im Vordergrund:

- Austausch von Praxisbeispielen zum Ausbau von Dienstleistungen,
- Austausch zu einzelnen Fachthemen, z.B. in Bezug auf Betreibermodelle,
- Diskussion von Möglichkeiten, die Dienstleistungen zu optimieren. Dies gilt vor allem für produzierende Unternehmen, die in Zukunft verstärkt Service-Leistungen erbringen wollen.

Dienstleistungen in allen Funktionsbereichen marktgerecht und professionell abzuwickeln, stellt speziell für die produzierenden Konzernunternehmen eine neue Herausforderung dar. Für sie wurde deshalb im Konzern ein praxisnaher Leitfaden zur Dienstleistungsorientierung entwickelt. Der Leitfaden behandelt alle wesentlichen Aspekte des Dienstleistungsmanagements: das Angebot, den Vertrieb, die Strukturen und Prozesse im Unternehmen sowie dienstleistungsgerechtes Qualitätsmanagement und Personalwesen. Hier nutzen wir im Konzern das Spezialwissen unserer reinen Dienstleistungssegmente.

Dienstleistungsorientierung als langfristiger Prozess

Dienstleistungsorientierung setzt ein Umdenken der Mitarbeiter und eine kontinuierliche Kundenorientierung in den Konzernunternehmen voraus. An dieser Entwicklung müssen wir konsequent arbeiten. Um die Nachhaltigkeit dieser Ausrichtung zu sichern, haben wir die Dienstleistungsorientierung zum festen Bestandteil unserer strategischen Planung gemacht. Darüber hinaus ist sie in das Konzernprogramm ThyssenKrupp best integriert, was unserer Initiative zum Ausbau der Dienstleistungen zusätzliche Schlagkraft gibt.

Effizientes Wissensmanagement ist für uns unverzichtbar und wird konsequent ausgebaut.



E-Business

Im E-Business sind wir auf vielen Feldern aktiv: Ausschreibungen, Einkaufsauktionen und E-Shops, Branchenmarktplätze und Wissensmanagement. Fast 150 Schlüsselprojekte gibt es gegenwärtig im Konzern, die marktnah in den Segmenten angesiedelt sind. Eine einheitliche Projektorganisation stellt sicher, dass die Synergien ausgeschöpft werden. Schon jetzt zeigt sich: E-Business bringt neue Chancen für unsere technologieorientierten Produkte und Dienstleistungen.

In allen Segmenten treiben wir E-Business-Projekte voran. Anzahl und Komplexität der einzelnen Vorhaben richten sich vor allem nach den Anforderungen. Dabei ist auch hier Wirtschaftlichkeit der Schlüssel zum Geschäftserfolg. Für die Akzeptanz am Markt sind auch im Internet-Zeitalter Lieferanten- und Kundennähe, Produktqualität, wettbewerbsfähiges Preis-Leistungs-Verhältnis und ein marktgerechtes Sortiment entscheidend.

Den konzeptionellen Rahmen der E-Business-Initiative bilden drei Strategien, mit denen der Unternehmenswert deutlich erhöht werden kann. Es handelt sich um

- die Geschäftsprozess-Optimierung entlang der Wertschöpfungskette,
- die Beteiligung an neuen Marktplätzen und Plattformen in einzelnen Branchen und
- die spätere Vermarktung von E-Business-Lösungen an Kunden außerhalb des Konzerns.

E-Business wird bei ThyssenKrupp dezentral umgesetzt – mit dem Vorteil hoher Flexibilität.

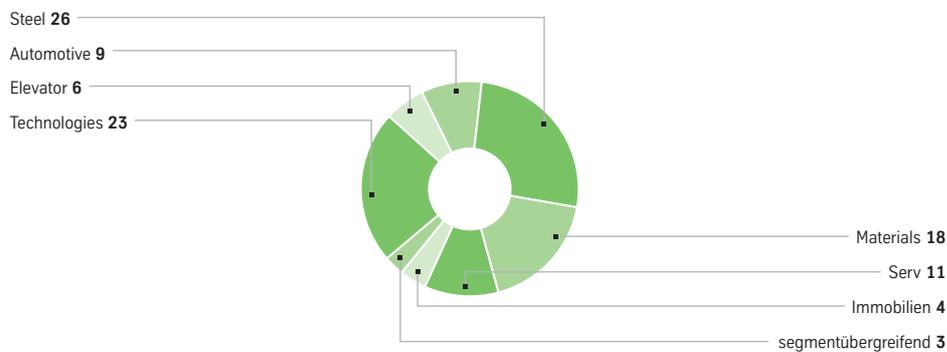
Die E-Business-Initiative wird bei ThyssenKrupp weitgehend dezentral umgesetzt. So können unsere am Markt tätigen Unternehmen prompt und flexibel auf neue Ideen und Entwicklungen sowie Kosten und Konkurrenz reagieren.

Damit wir die hohen Synergiepotenziale zügig ausschöpfen können, treiben zusätzlich vier konzernweite Arbeitsgruppen die Entwicklung voran. Sie konzentrieren sich auf folgende Arbeitsfelder:

- E-Procurement (elektronische Beschaffung),
- ThyssenKrupp Portal (Internet-Auftritt des Konzerns),
- Wissensmanagement und
- Personal/Recruiting.

E-BUSINESS-PROJEKTE NACH SEGMENTEN

in %

**Branchenmarktplätze im Aufbau**

Als elektronische Marktplätze für Absatz und Beschaffung werden im Stahlgeschäft zurzeit die Websites „STEEL24-7“ und „BuyForMetals“ aufgebaut, die ThyssenKrupp Steel gemeinsam mit Arbed/Aceralia, CORUS und Usinor ins Leben rief. Einheitliche Geschäftsprozesse und Kommunikationsschnittstellen sollen es Kunden und Lieferanten leicht machen, das elektronische Angebot zu nutzen.

„STEEL24-7“ wendet sich an die Abnehmer von Stahl und Edelstahl. Für den Kontakt sind auf der Website verschiedene Möglichkeiten vorgesehen: Im Falle eines „Quotation Request“ wird der Kunde aktiv und übermittelt auf elektronischem Wege seine Anfrage an einen Stahllieferanten, beispielsweise ThyssenKrupp Steel. Beim „Offer to Sell“ ergreift der Lieferant die Initiative und bietet ausgewählten Kunden Material aus Beständen oder Walzkapazität an.

„BuyForMetals“ dient dazu, die Zusammenarbeit mit den Lieferanten zu vereinfachen. Es enthält Produktkataloge, aus denen die Stahlunternehmen direkt bestellen können. Preise und sonstige Lieferbedingungen sind bereits vorab von verantwortlichen Einkaufsressorts in Rahmenverträgen mit den Lieferanten vereinbart worden.

Zusätzlich zur Teilnahme an diesen Branchenmarktplätzen bietet ThyssenKrupp Steel seinen Kunden unternehmensindividuelle E-Business-Lösungen. In Online-Auktionen können registrierte Kunden zweimal wöchentlich hochwertigen Walzstahl kaufen. ThyssenKrupp hatte damit in der Stahlindustrie eine Vorreiterrolle übernommen.

ThyssenKrupp Stahl betreibt bereits seit Februar 2000 Online-Auktionen für seine Produkte.

Von Reverse Auctions bis Teleservice

Wenn beispielsweise bei Krupp Presta, Budd oder ThyssenKrupp Elevator in den USA Online-Auktionen stattfinden, stellen sich die Lieferanten einem harten Wettbewerb. Unsere Einkäufer verfolgen die Angebotsentwicklung in Echtzeit am Bildschirm und nehmen schließlich das Angebot mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis an. Materialien und Komponenten, die wir in größeren Mengen benötigen und die weitestgehend standardisiert sind, können so günstig eingekauft werden.

„Leading the race“ lautet auf der Website von Krupp Bilstein das Motto des Unternehmens; es könnte aber genauso gut für den Internet-Auftritt von Bilstein gelten. Die dort eingesetzte E-Business-Lösung mit Produkten für Rennsportfahrzeuge wie für Serienautos hat die Präsenz bei Vertriebspartnern und Endverbrauchern gesteigert. Das Werkstatt-Portal stellt den Werkstätten einen schnellen und professionellen Zugriff bereit. Sie profitieren – ebenso wie die Autozubehör-Einzelhändler – von der Möglichkeit, online zu bestellen. An motorsportnahe Kunden wendet sich der Bilstein-Club mit interessanten und schnellen Produktinformationen.

Zeit einzusparen ist im Wartungsgeschäft besonders wichtig. Mehr als 30.000 Aufzüge und Fahrtreppen in Europa und den USA sind deshalb inzwischen an das Teleservice-Netz des Segments Elevator angeschlossen. Durch Fernsteuerung können unverzüglich notwendige Maßnahmen ergriffen bzw. Störungen beseitigt werden.

E-Shop-Lösungen für Werkstoffe

Als führender Werkstoffdienstleister in Deutschland hat Thyssen Schulte, ein Unternehmen unseres Segments Materials, schon früh auf das Internet gesetzt. Dank einer neuen E-Shop-Lösung ließ sich das bisher aufwendige Lager-, Anfrage- und Bestellwesen wesentlich vereinfachen. Zusätzlich eröffnen die internetbasierten elektronischen Medien eine neue Vertriebsalternative neben dem heute noch dominierenden klassischen Verkaufsweg.

Die erste Stufe von TS Online, der Plattform für den elektronischen Geschäftsverkehr, bildete der Internet-Auftritt, der die Information über das weitgefächerte Programm regional und artikelbezogen steuert.

Als zweite Stufe haben wir ein internetbasiertes Bestellwesen eingerichtet. Durch Zugangscode gesichert, können sich die Kunden aktuell informieren, ob einzelne Produkte verfügbar sind. Die Artikelinformation enthält darüber hinaus die kundenindividuellen Brutto- bzw. Nettopreise, wie sie in Rahmenverträgen vorher vereinbart wurden. Natürlich können die Kunden sofort elektronisch bestellen – einschließlich aller Termin- und Versandvorgaben sowie der Anarbeitungswünsche. Ziel ist ein One-to-One-Marketing, das ganzheitlich und individuell auf einen Kunden und dessen Bedarf zugeschnitten ist. Dieses Konzept wurde 2001 mit dem ersten Preis des ThyssenKrupp Innovationswettbewerbs ausgezeichnet.

Weltweit einziger E-Shop für Schalungen und Gerüste

„Immer eine Idee mehr“ heißt der Slogan von Thyssen Hünnebeck in Ratingen. Eine Idee mehr hatte das Unternehmen auch mit der Einführung seines E-Shops anlässlich der weltgrößten Baumaschinenmesse in München im April 2001. Offene Kommunikation, sichere Abwicklung und differenzierte Zugangsarten zeichnen die Lösung aus. Ein Gastzugang ermöglicht es jedem Anwender, sich über die gesamte Produktpalette zu informieren. Der geschlossene Shop wird über eine persönliche Identifikationsnummer erreicht und gibt dem Kunden die Möglichkeit, zu individuell hinterlegten Konditionen Schalungen und Gerüste zum Kauf und zur Miete zu bestellen.

Das E-Shop-System TS Online hat 2001 den Innovationswettbewerb des Konzerns gewonnen.

IT-Dienstleistungen im One-Stop-Shopping

Einen Schwerpunkt des E-Business bildet die Business Unit Information Services im Segment Serv. Ihre Hauptgesellschaft Triaton bietet ganzheitliche IT-Dienstleistungen im One-Stop-Shopping. Ziel ist es, industrielle Unternehmen auf ihrem Weg in die „E-Conomy“ mit ganzheitlichen Lösungen zu unterstützen: von der Geschäftsprozessanalyse über die Implementierung und individuelle Anpassung bis hin zum störungsfreien Betrieb. Dank dem langjährigen Branchen- und Prozess-Know-how gehört Triaton inzwischen zu den führenden internationalen Systemhäusern und hat sich in Deutschland unter den Top Drei der herstellerunabhängigen Systemhäuser etabliert.

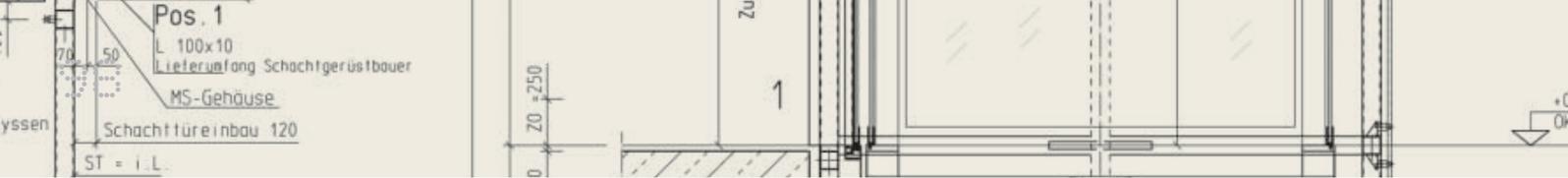
Im Bereich E-Business bietet Triaton Lösungen für das Customer Relationship Management, Document Management, Enterprise Resource Planning, E-Procurement, Supply Chain Management sowie für E-Commerce-Lösungen und Portale. So wurde beispielsweise bei ThyssenKrupp die Einführung einer konzernweiten E-Procurement-Plattform in Berichtsjahr federführend von Triaton betreut. Nach erfolgreichem Abschluss des Testbetriebs wickeln jetzt zahlreiche Konzernunternehmen ihre Bestellungen auf dieser Einkaufsplattform ab – vom Ersatzteil-Management und der Beschaffung von Büroartikeln bis hin zu Materialien, die direkt in die Produktion einfließen. Weitere Gesellschaften werden sukzessive hinzukommen. Langfristig will der Konzern auch seine internationalen Niederlassungen einbinden.

E-Business: Elektronische Chancen für reale Produkte

Die Beispiele für E-Business sind bei ThyssenKrupp so vielfältig wie der Konzern selbst. Dazu gehören Auktionen, Portale und Online-Shops. Aber unsere Kunden können auch Ersatzteile für Zementwerke, freie Seminarplätze oder Wohnungen und Gewerbeflächen per Internet nachfragen. Unser Konzern ist in der Internet-Welt zu Hause. Für uns bedeuten die elektronischen Chancen reales Geschäft, denn wir haben gefragte Produkte anzubieten. Um diese Erzeugnisse und Dienstleistungen kundenorientiert herzustellen und auf dem Markt abzusetzen – dafür ist E-Business ein Weg, der immer wichtiger wird und den wir deshalb weiter ausbauen werden.

Unsere Triaton gehört zu den führenden herstellerunabhängigen Systemhäusern Deutschlands.



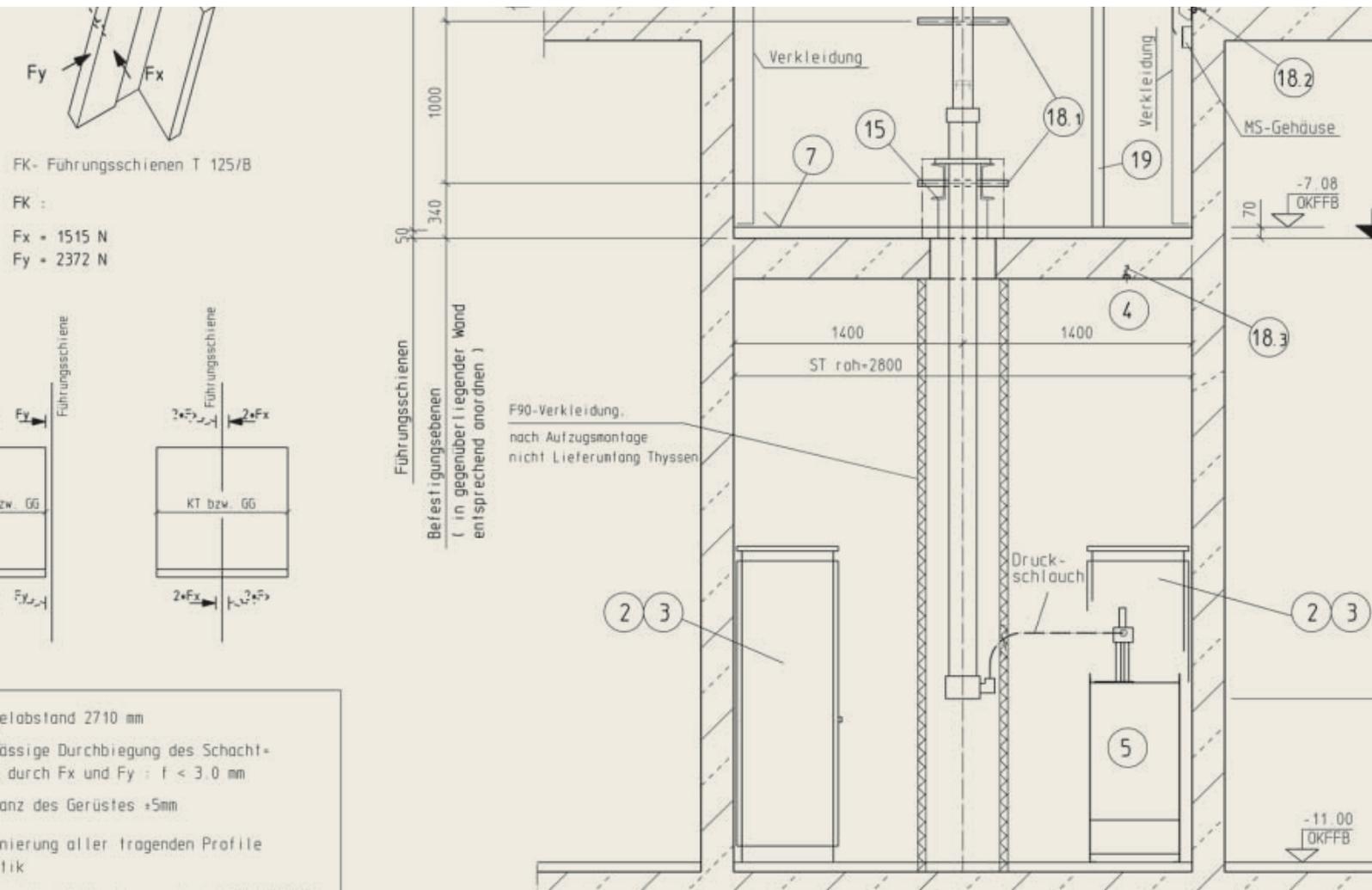


„Führungskräfte von morgen entwickeln sich bei ThyssenKrupp nicht zufällig. Bereits während des Studiums stehen hochrangige Führungskräfte ausgewählten leistungsstarken Studenten als Mentoren zur Seite. Damit sichert der Konzern einerseits schon während des Studiums den Wissenstransfer ins Unternehmen. Gleichzeitig erfolgt damit auch der Praxistransfer an die Hochschulen zur praxisorientierteren Gestaltung der wissenschaftlichen Lehrangebote. Aber auch nach dem Berufseinstieg akademischer Führungsnachwuchskräfte bereiten Trainee-, Einarbeitungs- und Förderprogramme ganz gezielt und effektiv auf die Übernahme von Verantwortung vor.“

Dagmar Euler-Schreiter, Diplom-Ingenieurin Maschinenbau

Globale Ansicht Wissenstransfer

- Initiative: Trainee- und Mentorenprogramm
- Ort: Deutschland
- Segmente: alle
- Kompetenz: Training on the job, Entwicklungsmanagement



Wissenstransfer





„Globale Kompetenz, gekoppelt mit Sympathie – das ist die Grundaussage unserer Imagekampagne WIR ENTWICKELN DIE ZUKUNFT FÜR SIE. Die neue Transparenz kommt gut an: bei Kunden, in der breiten Öffentlichkeit und bei Mitarbeitern.“ Dr. Jürgen Claassen, Leitung zentrale Kommunikation





Sympathiebonus

Globale Ansicht ○ Sympathiebonus

Bereich Kommunikation

Ort weltweit

Segmente alle, hier: Ramona Held, Tochter eines ThyssenKrupp Mitarbeiters

Kompetenz Markenaufbau, Imagetransfer, offene Informationspolitik

Segmente

Steel, Automotive, Elevator, Technologies, Materials und Serv – in diesen sechs Segmenten haben wir unsere Konzernaktivitäten zusammengefasst. Die Segmente geben hier ihre Visitenkarten ab: Neben der Geschäftsentwicklung 2000/2001 wird über Kompetenzen, Wettbewerbsstärken und wichtige Projekte berichtet. Hinzu kommt unser Immobilienbereich mit seinem Schwerpunkt an Rhein und Ruhr.

04

Seite 104 Steel
Seite 110 Automotive
Seite 116 Elevator
Seite 122 Technologies
Seite 128 Materials
Seite 134 Serv
Seite 140 Immobilien

Globale Ansichten



Seite 108
Globale Ansicht
Weltrekorde

Seite 114
Globale Ansicht
Leistungsdruck



Seite 120
Globale Ansicht
Problemlöser



Seite 126
Globale Ansicht
Bauleitung



Seite 132
Globale Ansicht
Service



Seite 138
Globale Ansicht
Dienstleistung

Steel

Für den Werkstoff Stahl hat die Zukunft erst begonnen. Das Material, das die industrielle Entwicklung bisher entscheidend prägte, wird auch den technischen Fortschritt im 21. Jahrhundert mittragen. Unser Segment Steel gehört zu den weltweit führenden Anbietern mit hoher technischer Leistungskraft und klaren Wachstumsperspektiven. Bezogen auf den gesamten Flachstahlmarkt rangieren wir im internationalen Vergleich auf Platz 4. Im Geschäftsjahr 2000/2001 konnte Steel trotz nachlassender Stahlkonjunktur mit 12,6 Mrd € das Umsatzniveau des Vorjahres behaupten.

STEEL IN ZAHLEN		1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	13.043	11.890
Umsatz	Mio €	12.676	12.639
EBITDA	Mio €	1.638	1.642
Ergebnis*	Mio €	569	605
Mitarbeiter (30.09.)		53.856	51.418

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Potenzial aus Stahl

Das Segment Steel umfaßt im Wesentlichen zwei Bereiche: die Business Unit Carbon Steel, fokussiert auf hochwertigen Qualitätsflachstahl, und die Business Unit Stainless Steel, konzentriert auf Edelstahl Rostfrei Flach. Das Programm von Stainless wird durch Nickelbasis- und andere Legierungen für spezifische Anforderungen unter extremen Belastungen ergänzt.

Mit den Restrukturierungen der letzten Jahre war eine entschiedene Ausrichtung von ThyssenKrupp Steel auf höherwertige Erzeugnisse verbunden, denn dort liegen beachtliche Wachstumschancen. Während die Welt-Rohstahlerzeugung in der letzten Dekade nur um durchschnittlich 1 % pro Jahr zunahm, lagen im gleichen Zeitraum die Wachstumsraten bei Qualitätsflachstahl mit 4 % und bei Edelstahl Rostfrei mit 7 % deutlich höher.

Carbon Steel: Wert vor Menge

Der Weltmarkt für Qualitätsflachstahl hat derzeit ein Gesamtvolumen von rund 340 Mio t. In diesem Produktbereich ist unsere Business Unit Carbon Steel zweitgrößter Produzent in Europa und weltweit die Nummer 5. Mit Abstand Weltmarktführer sind wir bei Tailored Blanks.

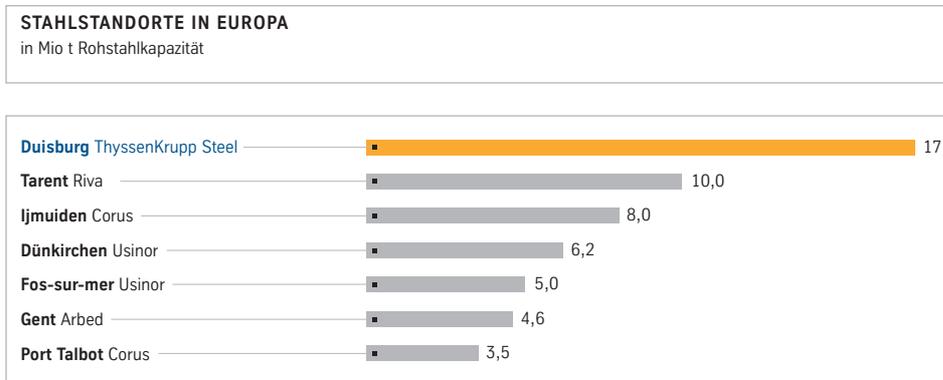
Wir erweitern schrittweise die Einsatzfelder von Stahl, indem wir seine Eigenschaften und Verarbeitungsmöglichkeiten optimieren. So besteht beispielsweise ein Automobil aus unterschiedlichsten Stählen: In der Karosserie werden andere Werkstoff-Konzepte realisiert als in den Fahrwerksteilen. Unsere Carbon Steel Unit ist führend in der Technologie der neuen leichten und hochfesten Stähle, die dabei jeweils benötigt werden. Eine Spitzenstellung nehmen wir

Stahlspezialitäten mit guten Wachstumschancen sind der Schwerpunkt von ThyssenKrupp Steel.

UMSATZ STEEL		
in Mio €		
	1999/2000	2000/2001
Carbon Steel	7.658	7.679
Stainless Steel	4.314	4.235
Sonstige Gesellschaften	964	1.046
Summe	12.936	12.960
Konsolidierung	- 260	- 321
Steel	12.676	12.639

auch bei Tailored und Engineered Blanks ein. Hier werden Feibleche unterschiedlicher Dicke, Güte und Oberflächenbeschichtung miteinander zu maßgeschneiderten Platinen laserver-schweißt. Diese werden dann zu Türen, Heckklappen, Böden und Längsträgern kaltverformt. Der Markt für solche Platinen wächst mit zweistelligen Raten.

Zu den Stärken unserer Business Unit gehört die hochmoderne Anlagenkonfiguration in Duisburg an der Rheinschiene. Im November 1999 haben wir hier die erste Gießwalzanlage der Welt in einem integrierten Hüttenwerk in Betrieb genommen. Hinzu kommt die optimale Kombination von Kostendegression, logistischen Kostenvorteilen und Kundennähe, die Duisburg als Standort der Stahlerzeugung auszeichnet.



Das Konzept, die Produktion von Roheisen und Rohstahl sowie des überwiegenden Teils der Warmbreitbanderzeugung in Duisburg zu konzentrieren, ist nunmehr umgesetzt. Die Warmbreitbandstraße in Dortmund wurde am 30. März 2001 stillgelegt, der letzte Hochofen und das Oxygenstahlwerk folgten einen Monat später. Mit diesem letzten Baustein des in Europa einzigartigen Standortkonzepts haben wir die Voraussetzungen dazu geschaffen, die Synergien aus der Qualitätsflachstahl-Fusion von 1997 voll realisieren zu können.

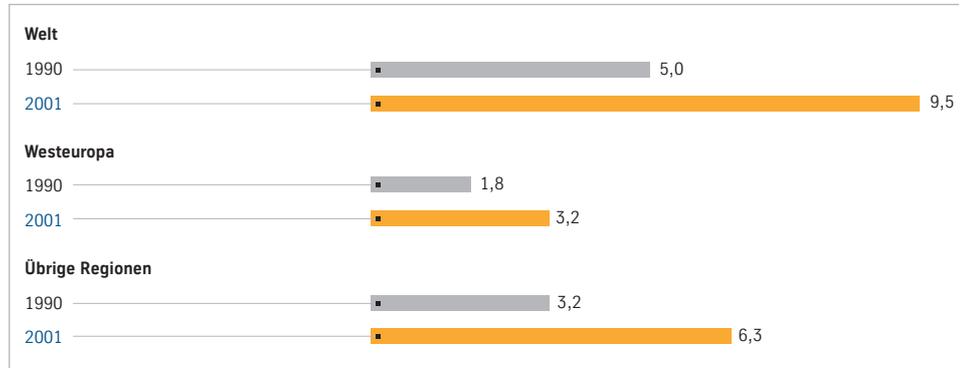
Das Stahl-Standortkonzept Duisburg wurde 2001 umgesetzt.

Stainless Steel: Global aufgestellt

Bei rostfreien Flachprodukten ist unsere Stainless Steel Unit größter Anbieter der Welt, bei Nickelbasislegierungen halten wir Rang 2. Die weltweite Nachfrage ist hoch: Innerhalb der letzten Dekade hat sich der Verbrauch von Rostfrei Flach mit rund 9,5 Mio t nahezu verdoppelt.

VERBRAUCH VON ROSTFREIEN FLACHPRODUKTEN

in Mio t



Edelstahl Rostfrei unterscheidet sich von Qualitätsstahl durch die Legierungszusammensetzung. In rostfreien Stählen sind hohe Anteile von Nickel und/oder Chrom enthalten. Diese Edelstähle sind international bekannt unter dem Namen NIROSTA®, eine unserer Marken für rost-, säure- und hitzebeständige Werkstoffe.

Rostfreie Edelstähle prägen seit Jahrzehnten Funktion und Design von Produkten des täglichen Lebens. In der Medizin erfüllt nichtrostender Edelstahl höchste Hygieneanforderungen. Breit gefächert sind auch die industriellen Anwendungen. Die Förderung von Gas und Öl auf Plattformen im Meer, die Rauchgasentschwefelung in Kraftwerken oder der sichere Transport von aggressiven chemischen Stoffen sind erst durch hochlegierte Edelstähle möglich geworden. Technische Innovationen im Automobilbereich werden ebenfalls zunehmend durch Rostfrei-Hochleistungswerkstoffe einschließlich Nickelbasislegierungen geprägt. Ein Beispiel dafür ist der metallische Katalysator.

Die Business Unit Stainless Steel ist – anders als viele Wettbewerber – ein Komplettanbieter von rost-, säure- und hitzebeständigen Flacherzeugnissen sowie von Nickelbasislegierungen. Die Produktionsstandorte für rostfreie Flachprodukte befinden sich außer in Deutschland auch in Italien, Mexiko und China. Nickelbasislegierungen in Form von Flach- und Langprodukten stellen wir in Deutschland und in den USA her.

In der Fertigungstechnologie liegt unsere Stainless Steel Unit vorn. Zusammen mit zwei Partnern betreiben wir im Projekt Eurostrip beispielsweise eine erste vorindustrielle Bandgießanlage. Hier werden dünne Edelstahlbänder direkt aus der Schmelze gegossen und zu Warmband aufgewickelt; das ist der bisher kürzeste Prozess in der Herstellung von Stahl-Flachprodukten.

Nickel- und Kobaltbasislegierungen, die von Krupp VDM hergestellt werden, sind Hochleistungswerkstoffe, deren Entwicklung untrennbar mit der Luft- und Raumfahrt verbunden ist. Einen willkommenen Beschäftigungsschub brachte aber auch die Herstellung von Rohlingen für Euro-Münzen; 12 bis 15 Millionen werden täglich produziert.

Stainless Steel hat inzwischen Produktionsstandorte in Deutschland, Italien, Mexiko, China und den USA.

Ausblick: Internationale Marktposition stärken

Wir werden das eigene Angebot durch wirtschaftlich und technologisch richtungsweisende Maßnahmen weiter optimieren. Nach der Standortkonzentration von Metallurgie und Warmbanderzeugung gilt das Hauptaugenmerk bei Carbon Steel jetzt den nachgelagerten Veredelungsstufen. Die neue High-Tech-Tandemstraße in Duisburg, die mit der Beize gekoppelt wurde, erzeugt hochwertige Bänder in besonders breiten und dünnen Abmessungen. Mit der neuen Feuerverzinkungslinie in Dortmund werden wir am steigenden Auftragsvolumen für oberflächenbeschichtete Produkte teilhaben.

Bei der Internationalisierung unserer Downstream-Bereiche haben wir erhebliche Fortschritte erzielt. Als Kundengruppe steht die Automobilindustrie im Vordergrund. Modellcharakter hat das Projekt GalvaSud mit der Companhia Siderúrgica Nacional in Brasilien. Es umfasst Feuerverzinkung, Tailored-Blanks-Fertigung und Stahl-Service-Center; die Anlagen sind von Dezember 2000 an schrittweise in Betrieb gegangen. Im Februar 2001 wurden die Verträge mit der ANSC Angang New Steel Co. für den Bau und Betrieb einer gemeinsamen Feuerverzinkungslinie in China paraphiert. Weitere Projekte betreffen vor allem die Fügetechnik, die ihren Kunden in der Automobilindustrie mit lokalen Fertigungen folgt, zum Beispiel in Italien und Mexiko. Als neuen Markt haben wir China im Visier.

Der Markt für rostfreie Flachprodukte bleibt auf längere Sicht wegen seines Marktvolumens und -wachstums unverändert attraktiv. Strategisches Ziel außerhalb unseres Kernmarktes Westeuropa ist es zunächst, unsere Marktposition in der verbrauchsstarken Region China weiter auszubauen.

Die erste Ausbaustufe von Shanghai Krupp Stainless wurde bereits abgeschlossen. Das Kaltwalzwerk mit einer Produktionskapazität von 72.000 t rostfreien Bändern und Blechen nahm am 02. November 2001 den Betrieb auf. Der Endausbau des Kaltwalzwerkes zu einer Kapazität von rund 270.000 t ist bis Ende 2005 vorgesehen.

ThyssenKrupp Steel ist im April 2001 in Gespräche mit den japanischen Stahlunternehmen NKK und Kawasaki Steel über eine strategische Kooperation eingetreten. Dabei geht es insbesondere um eine Zusammenarbeit bei der Lieferung von Feinblechen an Kunden in der Automobilindustrie. Außerdem werden Kooperationen bei Edelstahl Rostfrei, Elektroband, Weißblech und Grobblech geprüft.

Differenzierte Globalisierungsstrategie

Im Segment Steel haben wir in den vergangenen Jahrzehnten mehrere einschneidende Veränderungen vorgenommen und dabei die Fähigkeit bewiesen, Restrukturierungen erfolgreich durchzuführen. Dazu gehörten die permanente Umsetzung von Programmen zu kontinuierlicher Produktivitätssteigerung und die Konzentration auf Flachprodukte mit hoher Wertschöpfung.

Ein globaler Marktauftritt mit differenzierter Strategie für Qualitätsflachstahl und für Stainless Steel bestimmt unsere weltweit ausgerichtete Absatzkonzeption. Bei Qualitätsflachstahl steht die Kostendegression durch Konzentration der Flüssigstufen und des überwiegenden Teils der Warmbanderzeugung in Duisburg im Vordergrund. Auf dieser leistungsstarken Basis werden die nachgeschalteten Stufen internationaler ausgerichtet. Stainless Steel dagegen verfolgt eine Internationalisierungsstrategie für Standorte mit komplettem Produktionsprogramm.

Das Kaltwalzwerk von Shanghai Krupp Stainless hat im November 2001 den Betrieb aufgenommen.

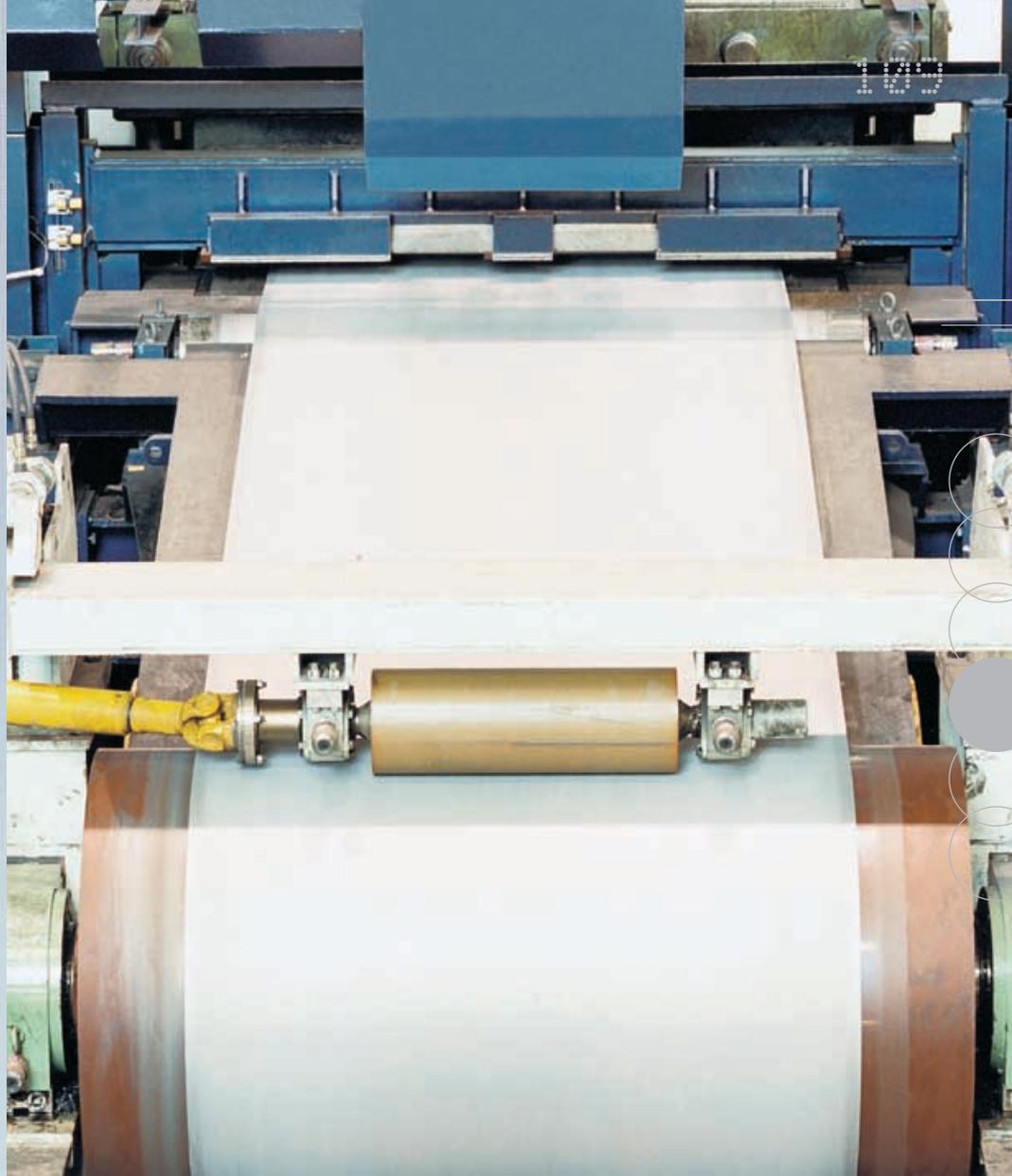




Seit der Gesetzgeber der Automobilindustrie vorschreibt, wieviel Benzin Automobile maximal verbrauchen dürfen, sucht man nach Wegen, Kraftstoff zu sparen. Eine Möglichkeit wäre, das Gewicht der Autos zu reduzieren. Aber wie? Die Antwort kommt aus Duisburg und heißt TAKO. TAKO, das weltweit modernste Kaltwalzwerk, kann hochfesten Stahl zu besonders dünnen und damit leichten Blechen auswalzen. Die Mindestdicke für Feinbleche beträgt weltrekordverdächtige 0,3 Millimeter, bei einer Arbeitsbreite von 2.040 Millimeter. 1.400 Meter können in dieser Qualität pro Minute hergestellt werden. Möglich macht dies neben einer sehr präzisen elektronischen Steuerung die Kopplung der Beize mit einer High-Tech-Tandemstraße: TAKO arbeitet nicht mehr eine Stahlrolle nach der anderen ab, sondern setzt diese zu einem Endlosband zusammen. Dadurch wird ein schneller und hochpräziser Fertigungsprozess möglich.

Weltrekorde





Globale Ansicht Weltrekorde

Projekt TAKO Kaltwalzwerk

Ort Duisburg, Deutschland

Segment Steel

Kompetenz technologische Innovationen, leistungsfähigstes Kaltwalzwerk weltweit,
Produktion hochfester dünnster Stahlbleche

Automotive

Das Segment Automotive nimmt mit seinem Know-how und seiner Qualität als Systempartner der internationalen Automobilindustrie eine Spitzenstellung ein – in der Entwicklung über Engineering bis zur Produktion. Im Geschäftsjahr 2000/2001 sind wichtige Neugeschäfte angelaufen. Diese Mehrumsätze wurden aber durch den konjunkturbedingten Umsatzeinbruch in den USA aufgezehrt – der Umsatz von ThyssenKrupp Automotive blieb mit rund 6,2 Mrd € nahezu auf Vorjahresniveau.

AUTOMOTIVE IN ZAHLEN		1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	6.112	6.348
Umsatz	Mio €	6.108	6.212
EBITDA	Mio €	639	537
Ergebnis*	Mio €	286	143
Mitarbeiter (30.09.)		39.920	40.655

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Automotive zählt zu den größten Autozulieferern der Welt. Die besondere Kompetenz liegt in unseren Systemlösungen, vor allem bei Fahrwerks- und Lenksystemen. An zahlreichen Standorten ist unsere Komponenten- und Modulfertigung direkt in die Produktionsanlagen der Automobilhersteller integriert. Entwicklungs- und Systempartnerschaft sind Eckpfeiler unserer Kundenbindung.

Als Zulieferer sind wir international ähnlich präsent wie die Automobilindustrie selber. 124 Fertigungsstandorte in 16 Ländern bilden ein Netzwerk in Europa, Amerika und Asien; schon heute arbeiten 70 % der über 40.000 Beschäftigten außerhalb Deutschlands. ThyssenKrupp Automotive liefert für alle wichtigen Fahrzeughersteller hochwertige Komponenten, Systeme und Module just in time bzw. just in sequence für Karosserie, Fahrwerk und Antriebsstrang. Als Systempartner und Full-Service-Supplier sind wir in alle Phasen der Entwicklung und Fertigung eines Automobils eingebunden, einschließlich der Errichtung kompletter Montagelinien. Die Spannweite unserer Leistungen reicht vom Konzept bis zur einbaufertigen High-Tech-Baugruppe.

Markt und Strategie: Wachstum vor allem im Ausland

Der Automobilmarkt ist überall durch eine immer schnellere Folge und eine immer größere Vielfalt von Modellen gekennzeichnet. Mobilität, wachsende Internationalität und zunehmende Präsenz auf den strukturellen Wachstumsmärkten in Asien und Südamerika sind die Antwort des Segments Automotive. Wir stellen uns konsequent den zunehmenden Outsourcing-

Als Systempartner folgen wir der Automobilindustrie – zurzeit in 16 Ländern der Welt.



UMSATZ AUTOMOTIVE		
in Mio €		
	1999/2000	2000/2001
Body	1.454	1.306
Chassis	2.255	2.358
Powertrain	1.538	1.601
Systems/Suspensions	889	966
Summe	6.136	6.231
Konsolidierung	- 28	- 19
Automotive	6.108	6.212

Bestrebungen der Automobilindustrie. Hier ist unsere Entwicklungs-, Engineering-, Montage- und Logistikkompetenz gefragt. Dank unserer breiten Leistungspalette und dem Produkt- und Verfahrens-Know-how können wir die Automobilhersteller in Entwicklung, Engineering und Fertigung unterstützen. Wir bieten Design- und Konzeptionsstudien an, betreiben Verfahrensentwicklung, integrieren die Leistungen anderer Zulieferer in komplexe Zusammenbauten und fertigen z.B. Prototypen im Auftrag der Fahrzeughersteller.

Neben der Systemkompetenz ist unsere Werkstoffkompetenz ein zweiter wichtiger Wettbewerbsfaktor. Als einer von wenigen Zulieferern können wir alternative Werkstofflösungen in Stahl, Aluminium, Kunststoff und Magnesium anbieten. Unsere Prozess- und Verfahrenskompetenz erlaubt es, je nach Verwendungszweck die eingesetzten Werkstoffe zu gießen, zu schmieden, tiefzuziehen, zu fügen und mit Innenhochdruck umzuformen.

Body: Kompetenz in Stahl und Aluminium

Je nach Kundenwunsch produzieren wir Karosserie-Außenhautteile wie Türen, Motorhauben oder Seitenteile aus Stahl, Aluminium und SMC-Werkstoff. Damit können wir flexibel auf Ansprüche und Konstruktionsideen der Fahrzeughersteller eingehen. Den letztjährigen Absatzrückgang in den USA, einem besonders wichtigen Markt für uns, konnten wir durch diese Flexibilität teilweise ausgleichen. Im Schwerpunktmarkt Großbritannien gelang es uns, mehrere Aufträge für verschiedene Toyota- und Saab-Modelle zu gewinnen. Wir produzieren Karosserie-Außenhautteile für das neue Mercedes-Benz-Modell Vaneo und haben dazu eine neue Transferstraße im Presswerk Ludwigsfelde in Brandenburg in Betrieb genommen. Dort läuft auch die Fertigung der Aluminium-Außenhautteile für den BMW z8.

Chassis: Erfolg aus einem Guss

Dass der Umsatz mit Komponenten und Baugruppen für Automobilfahrwerke 2000/2001 stabil geblieben ist, ist nicht zuletzt neu erworbenen Firmen wie Stahl Specialty zu verdanken. Stahl Specialty bedeutet für unser US-Geschäft den Einstieg in den Aluminiumguss, nachdem wir bisher im Eisenguss erfolgreich waren. Unsere sechs Eisen-Gießereien in Nordamerika sind dank ihrer technisch hochwertigen und modernen Anlagen Marktführer.

System- und Werkstoffkompetenz sind wesentliche Wettbewerbsvorteile von Automotive.



Der Trend zu Aluminium-Gussteilen setzt sich auch in der europäischen Automobilindustrie immer mehr durch. Wir haben für ein Großserienfahrzeug eines deutschen Automobilherstellers eine neue Aluminium-Gusslösung der Vorderachse entwickelt. Dafür bauen wir gemeinsam mit der Rautenbach AG eine neue Aluminium-Gießerei in Wernigerode.

Im kanadischen Werk Kitchener ist eine der weltgrößten Hydroforming-Anlagen in Betrieb gegangen, auf der mit Wasserdruck Rohre zu Rahmenteilen für zwei erfolgreiche Pick-up-Modelle geformt werden. Durch eine Reihe von Konstruktionsänderungen wurden die Anforderungen an nachgeschaltete Produktionsprozesse deutlich erhöht, was zu Anlaufproblemen führte.

Powertrain: In der Spitzengruppe

Unser Kurbelwellengeschäft profitierte vom steigenden Bedarf an Pkw-Dieselmotoren, für die vornehmlich geschmiedete Kurbelwellen eingesetzt werden. Das Werk Homburg nahm eine neue Hochleistungspressenlinie in Betrieb, um der Fülle der Aufträge nachkommen zu können. Diese neue Linie setzt mit ihrer herausragenden Produktivität neue Maßstäbe beim Fertigen von Kurbelwellen. Die Presta-Gruppe gewann weitere Aufträge für einbaufertige Nockenwellen und konnte so ihre Marktstellung bei gebauten Nockenwellen stärken. Die aus einem Rohr hochpräzise geformte Welle mit aufgeschweißten Nocken setzt in Technik und Wirtschaftlichkeit neue Standards.

In Shanghai werden bei der Krupp Presta HuiZhong Automotive Shanghai Co. Limited High-Tech-Lenksäulen für die in China sehr erfolgreichen VW-Modelle gebaut. Es handelt sich dabei um ein gemeinsames Projekt mit einem chinesischen Partner, der Shanghai Huizhong Automotive Manufacturing Company; der ThyssenKrupp Anteil beträgt 60 %. Unsere elektronisch, elektrisch oder mechanisch verstellbaren Lenksäulen bzw. Lenksysteme sind auf dem Weltmarkt führend.

Systems/Suspensions stärkt Engineering-Kompetenz

Krupp Drauz und Krupp Drauz Ingenieurbetriebe sind mit ihrem Engineering-Know-how anerkannter Partner der Automobilindustrie. Sie bieten aber auch Prototypenbau, integrierte Entwicklungs- und Planungsleistungen sowie den Bau von Werkzeugen und Vorrichtungen. Mehrere neu eingeführte Modelle namhafter Hersteller tragen die Handschrift von Drauz.

Krupp Automotive Systems, unser Systemspezialist, hat neue Systemaufträge für die Achsmontage gewonnen und wird in Kürze drei weitere Montagewerke in Betrieb nehmen. Unsere Systemkompetenz wird nachdrücklich durch die Tatsache bestätigt, dass wir bereits seit Jahren das Hinterachsmodul des smart liefern, alle Porsche-Typen mit kompletten einbaufähigen Achsen ausstatten, für zwei Modelle von General Motors Achsen fertigen sowie eine Reihe von Aufträgen über Achssysteme für neue Modelle und Nischenfahrzeuge akquirieren konnten.

Erfolgreicher Start in die Elektronik

Im Oktober 2000 hatten wir die ThyssenKrupp Automotive Mechatronics GmbH in München gegründet. Sie buchte mittlerweile bedeutende Serienaufträge von deutschen Automobilherstellern, so z.B. ein elektronisch geregeltes System zur Fahrzeugstabilisierung und ein aktives Dämpfungssystem, das Mechatronics zusammen mit Krupp Bilstein herstellen wird.

Systemaufträge für smart, Porsche oder General Motors fordern unsere Ingenieure immer wieder heraus.

Mechatronik bildet die Schnittstelle zwischen elektronischen und mechanischen Baugruppen – insbesondere für Fahrwerk und Lenkung. Mit dieser neuen Gesellschaft erweitert das Segment Automotive seine Elektronikkompetenz nachhaltig.

Komplettes Kompetenzangebot und hohe Qualität

Das Segment Automotive hat sich 2000/2001 in zahlreichen Technologiepräsentationen der internationalen Automobilindustrie als ein Technologieführer in der Entwicklung von Komponenten, Modulen und Systemen vorgestellt. Mit seinem umfassend ausgebauten Qualitätsmanagement erfüllt das Segment die anspruchsvollen Qualitätsanforderungen der Kunden. Die Zertifizierung unserer Werke durch internationale Prüforganisationen belegt den hohen Standard. Auszeichnungen durch die Kunden sind ein weiterer Maßstab für die Qualität eines Zulieferers. So hat beispielsweise Ford bisher 42 Werken von ThyssenKrupp Automotive den höchsten Qualitätsrang verliehen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erhielten wir über 20 neue Qualitätsauszeichnungen von unseren Automobilkunden.

Ausblick

Zur Ausweitung des Systemgeschäfts in Richtung Komplettfahrzeuge erwarb Automotive im November 2001 eine Beteiligung von 10 % an der finnischen Valmet Automotive, um die vereinbarte enge Kooperation auch gesellschaftsrechtlich zu verankern. Darüber hinaus besteht ein Optionsrecht zum Erwerb der restlichen 90 % der Geschäftsanteile. Valmet ist ein führender Anbieter für Konstruktion und Herstellung von Prototypen sowie von Fahrzeugen, die für andere Automobilhersteller in Kleinserien produziert werden. Im letzten Jahr fertigte Valmet in seinem Werk in Uusikaupunki rund 38.500 Fahrzeuge für Porsche und Saab. Gemeinsam mit Valmet ergibt sich für ThyssenKrupp Automotive eine optimale Kombination des Entwicklungs- und Engineering-Know-how von Automotive mit den Fertigungsfähigkeiten von Valmet zur Gesamtfahrzeugkompetenz. Darüber hinaus haben wir das Leistungsspektrum für den Prototypenbau durch ein gemeinsames Unternehmen zwischen Krupp Drauz und den Karosseriewerken Weinsberg erweitert, in dem die Aktivitäten beider Seiten in der Prototypenfertigung gebündelt wurden.

Als deutliche Erweiterung unserer Design- und Engineeringkompetenz hat Krupp Drauz die p.a.d. Karosserietechnik in Neckarsulm erworben. p.a.d. ist weltweit in den Bereichen der Karosserie-, Interieur- und Motorenentwicklung sowie der Konstruktion von Elektrik- und Elektronikbaugruppen tätig.

ThyssenKrupp Automotive seit 01. Oktober 2001 neu strukturiert

Wir wollen den Anforderungen unserer Kunden noch besser gerecht werden. Deshalb haben wir die bisherige Organisationsstruktur des Segments Automotive mit den Business Units Body, Chassis, Powertrain und Systems/Suspensions überprüft. Zukünftig werden unsere Geschäftsfelder auf drei Business Units Chassis, Body und Powertrain fokussiert. In jeder dieser Business Units haben wir nun ein Geschäftsfeld Systems eingerichtet, damit wir der Bedeutung dieses Geschäfts noch stärker Rechnung tragen können. Die Führung der Vertriebsaktivitäten wird künftig in der Führung der Business Unit zusammengefasst, und zwar in der Person des für die Business Unit zuständigen Vorstandsmitglieds.

Die Beteiligungen an Valmet und p.a.d. stärken unser System- und Engineeringgeschäft deutlich.



In Amerika ist alles größer. Der Automobilmarkt zum Beispiel. Und die Autos. Weil große Autos besonders zu Verwindungen neigen, ist bei ihnen der Karosserierahmen ein entscheidendes Bauteil. Sehr häufig kommt dieses von Budd Canada Inc. Kitchener, wo nach dem patentierten Verfahren der Innen-Hochdruckumformung komplizierte Rahmenprofile von äußerst hoher Festigkeit entstehen. Das garantiert eine extreme Steifigkeit über die gesamte Fahrzeuglänge und damit ein besonders sicheres Fahrverhalten und einen hohen Komfort.



Leistungsdruck





Globale Ansicht ○ Leistungsdruck

Projekt Fertigung von Rahmenprofilen

Ort Kitchener, Ontario, Kanada

Segment Automotive

Kompetenz Produktion von Karosserieteilen durch Innen-Hochdruckumformung



Elevator

„Technik plus Dienstleistung“ lautet die Erfolgsformel des Segments Elevator, das seinen Umsatz 2000/2001 um 13 % auf 3,5 Mrd € steigern konnte. Seine Kernkompetenzen liegen in Neubau, Modernisierung und Service von Aufzügen sowie Fahrtreppen. Am Potsdamer Platz in Berlin, in der Metro von Prag oder auf dem Flughafen von San Francisco sorgen Anlagen von Elevator für Bewegung. Das Segment ist der drittgrößte Aufzugshersteller der Welt und führend in der Qualität der Dienstleistungen und Produkte.

ELEVATOR IN ZAHLEN		1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	3.232	3.702
Umsatz	Mio €	3.098	3.515
EBITDA	Mio €	384	417
Ergebnis*	Mio €	203	226
Mitarbeiter (30.09.)		27.102	28.501

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Unser globales Aufzugs- und Fahrtreppengeschäft wird regional durch fünf Business Units betrieben. Sie fertigen und warten auf ihren Märkten leistungsfähige Aufzüge und Fahrtreppen für öffentliche wie private Einrichtungen und Gebäude. Die insgesamt 23 Produktionsstätten sind international verteilt, wobei Komponentenzulieferungen und Technologieaustausch zwischen den Business Units sicherstellen, dass die Synergien genutzt werden. Die beiden anderen Business Units sind produktbezogen aufgebaut und arbeiten für Kunden in aller Welt. Die Business Unit Fluggastbrücken liefert Passagierbrücken für Flughäfen. Das Geschäft mit Stuhl-/Plattformliften und kleineren Aufzügen für private Wohnungen und Häuser liegt in der Hand der Business Unit Accessibility.

Marktposition und Strategie

Der Weltmarkt für Aufzüge und Fahrtreppen umfasst gegenwärtig rund 28 Mrd € einschließlich der Dienstleistungen. Er ist durch einen hohen Wettbewerb mit einer Vielzahl kleiner Anbieter gekennzeichnet. Die großen Drei – Otis, Schindler und ThyssenKrupp Elevator – vereinen auf sich 48 % des gesamten Marktvolumens.

Das Segment Elevator erzielt 50 % seines Umsatzes von insgesamt 3,5 Mrd € in Nordamerika; dort sind wir der Marktführer. Weitere 30 % entfallen auf die Aktivitäten im europäischen Ausland; in Frankreich und Spanien halten wir hervorragende Marktpositionen. Mit dem Erwerb der Parklands-Gruppe haben wir unsere Marktposition im Großraum London verstärkt. Insgesamt erzielt Elevator 89 % seines Umsatzes außerhalb von Deutschland und ist damit das am stärksten internationalisierte Segment des Konzerns.

Otis, Schindler sowie ThyssenKrupp Elevator stehen für die Hälfte des Weltmarktvolumens für Aufzüge.

UMSATZ ELEVATOR		
in Mio €	1999/2000	2000/2001
Deutschland	393	421
Frankreich/Belgien	288	320
Spanien/Portugal/Südamerika	456	512
Nordamerika/Australien	1.477	1.730
übriges Ausland	345	373
Fluggastbrücken	60	57
Accessibility	79	102
Elevator	3.098	3.515

In Lateinamerika sind wir im Begriff, das Geschäft auszubauen. Nach dem Erwerb von Elevadores Sür sind wir in fast allen Wirtschaftszentren Südamerikas vertreten. Darüber hinaus haben wir mit der im November 2001 erfolgten Übernahme der südamerikanischen Aufzugsaktivitäten von Kone unsere Marktposition deutlich verbessert. Die erworbenen Aktivitäten umfassen ein Umsatzvolumen von ca. 28 Mio € bei 500 Mitarbeitern. Dank dieses Ausbaus unserer Präsenz können wir unsere Dienstleistungen für die Kunden deutlich intensivieren und Synergien nutzen. Aus sprachlichen und kulturellen Gründen haben wir unsere Aktivitäten in Südamerika und auf der iberischen Halbinsel organisatorisch und unter einer gemeinsamen Führung zusammengefasst.

In China und in den übrigen asiatischen Ländern arbeiten wir daran, unsere Marktposition zu stärken.

Für alle Regionen gilt: Der Neubau von Aufzügen, Fahrtreppen und Fahrsteigen bildet den Schlüssel zum Einstieg in das Dienstleistungs- und Wartungsgeschäft. Mehr als 50 % des Elevator-Umsatzes entfallen inzwischen auf das Service-Geschäft. Weltweit werden von uns 600.000 Aufzugs- oder Fahrtreppenanlagen gewartet. Dafür haben wir mehr als 700 kundennahe Service-Stützpunkte eingerichtet. So können wir hochwertige Wartungsdienstleistungen rund um die Uhr anbieten.

Umfangreiche Modernisierungs- und Wartungsverträge, die im letzten Geschäftsjahr in den USA und Europa gewonnen werden konnten, unterstreichen die zunehmende Bedeutung des Service-Geschäfts für unser Segment.

Neben Aufzügen und Fahrtreppen führen wir auch Fluggastbrücken in unserem Produktprogramm. Sie runden unser Leistungsangebot ab und schaffen Synergien im Kundensegment Flughafen. Vor allem bei Neubau oder Erweiterungen internationaler Großflughäfen sind Fluggastbrücken von ThyssenKrupp gefragt. Um die Wirtschaftlichkeit der Business Unit zu erhöhen, haben wir die europäische Fertigung der Fluggastbrücken am Standort Mieres in Spanien konzentriert, wo wir über ein Werk mit hocheffizienter Struktur verfügen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erhielten wir einen Auftrag über 23 Fluggastbrücken für den neuen Flughafen in Paris, und vom Münchner Flughafen wurden 32 Brücken bestellt. Angesichts der grundsätzlich zunehmenden Bedeutung des weltweiten Flugverkehrs vor allem in der pazifischen Region erwarten wir eine weiter positive Entwicklung.

Das Service-Geschäft wird auch bei Aufzügen immer wichtiger – es macht über 50 % des Umsatzes aus.

Bei Stuhl- und Plattformliften sowie Aufzügen für Privathaushalte, die in der Business Unit Accessibility zusammengefasst sind, rechnen wir damit, dass die Nachfrage auf Grund des zunehmenden Lebensalters der Bevölkerung in den kommenden Jahren deutlich zunehmen wird. Unsere innovativen Produkte und das hohe Maß an Harmonisierung der bei Fertigung und Montage eingesetzten Komponenten geben uns allen Anlaß, gute Geschäfte und eine weitere Verbesserung unserer Marktposition in Europa und Nordamerika zu erwarten.

Neue Aufzugs- und Fahrtreppenaufträge

Für Kunden in aller Welt sind unsere Aufzüge und Fahrtreppen sowohl ein effizientes Personenbeförderungsmittel als auch eine wichtige ästhetische Komponente in architektonisch anspruchsvollen Projekten. So gewann ThyssenKrupp im letzten Geschäftsjahr in den USA den Auftrag, für das Time Warner Center in New York 56 Aufzüge und 16 Fahrtreppen zu liefern. Der One Thousand Main Office Tower in Houston/Texas erhält 22 Aufzüge, und im Gouverneur Morris House in New York wird ThyssenKrupp Elevator 34 Aufzüge modernisieren.

Die U-Bahn in São Paulo bestellte insgesamt 54 Fahrtreppen und 15 Aufzüge. In Madrid bauen wir 94 Fahrtreppen und 19 Aufzüge für die dortige Metro. Weitere 27 Aufzüge, 32 Fahrtreppen, 36 Fahrsteige und 49 Lastenaufzüge werden im Madrider Flughafen installiert.

Innovationen in Technik und Dienstleistung

Per Palm- oder Laptop können unsere Servicetechniker jederzeit Daten von Aufzugs- oder Fahrtreppenanlagen abrufen und auswerten sowie mit den Servicezentralen von Elevator kommunizieren. Durch den direkten Zugang zu den technischen Daten einer Anlage erhöht sich die Auskunfts geschwindigkeit erheblich; dadurch wird es möglich, Ersatzteile unverzüglich bereitzustellen. In Deutschland, Frankreich, Belgien und den USA sind wir besonders weit. Unter den Namen Tele-W@tch, POP oder TAC20 werden hier kundenorientierte Servicekonzepte angeboten, die Informationstechnologien wie Internet, E-Mail oder SMS einsetzen. Damit können wir die Kundenzufriedenheit erhöhen und den Service weiter ausbauen.

Bei Tele-W@tch lässt sich ermitteln, wie oft einzelne Aufzugsanlagen benutzt werden; die Kunden können diese Angaben im Internet einsehen und auf dieser Basis bedarfs- und nutzungsgerechte Serviceleistungen abrufen. Beim Servicekonzept POP werden alle relevanten Informationen über Service- und Reparaturleistungen erfasst und in Form einer Service-History für den Kunden transparent gemacht. In den USA bieten wir für hydraulische Aufzüge das von uns entwickelte Kontrollsystem TAC20 an, mit dem Gebäudemanager und Servicetechniker die Einsatzfähigkeit und den technischen Zustand der Anlagen ständig überprüfen können.

Unsere Kunden können mit diesen Überwachungsaufgaben auf Wunsch auch unseren internationalen Teleservice beauftragen. Online werden von unseren Servicezentralen mehr als 30.000 Anlagen in aller Welt, davon allein 11.000 in Deutschland, überwacht. Dies stellt die ständige Funktionsfähigkeit der komplexen Personenbeförderungssysteme sicher und ist für viele Kunden ein wichtiger Grund, sich für Anlagen von ThyssenKrupp zu entscheiden.

IT-basierte Servicekonzepte erhöhen die Anlagensicherheit sowie die Kundenzufriedenheit.

Ausblick

Wir wollen in den nächsten Jahren im Service neue Maßstäbe setzen und das Dienstleistungsgeschäft weiter ausbauen. Weitere Vollwartungsverträge und die Übernahme neuer Modernisierungsprojekte werden die Kundenbindung erhöhen. Dies führt zu verbesserten Serviceleistungen für die Kunden und zu einer Erhöhung des Wertbeitrags. ThyssenKrupp Elevator wird nach der erfolgreichen Integration von Thyssen Sür in Brasilien auch die Aktivitäten in den übrigen südamerikanischen Ländern sowohl durch Akquisitionen als auch durch Neugründungen langfristig ausbauen. Im asiatischen Raum soll die Präsenz des Segments durch zusätzliche Büros, Niederlassungen und Stützpunkte gestärkt werden.



„Warum muss man eigentlich Treppen steigen, nur weil man im Altbau wohnt? Oft liegt es daran, dass bisher aufwendige Umbauten nötig waren, um in Gebäuden nachträglich einen Aufzug installieren zu können. Wir haben darüber nachgedacht, wie wir dieses Problem lösen können, und schließlich ein völlig neues Antriebssystem entwickelt. Es heißt Mini gearless und ist so kompakt, dass auf einmal Aufzüge auch dort Platz haben, wo bisher kein Platz war. Selbst auf eine Schachtgrube oder einen Steuerschrank können wir jetzt verzichten.“

Dieter Held, Konstrukteur

Problemlöser



6

5

4

3

Globale Ansicht ○ Problemlöser

Projekt Mini gearless

Ort Neuhausen, Deutschland

Segment Elevator

Kompetenz Innovationen, Systemlösungen, Herstellung von Aufzügen und Fahrtreppen



Technologies

Herausragende Ingenieurleistungen in Maschinenbau und Systemtechnik bestimmen das Produktprogramm von Technologies. Hier ist auch die innovative Magnetbahn Transrapid zu Hause. Gute Geschäfte in vielen Marktfeldern, erfolgreiche Restrukturierungsmaßnahmen sowie ein straffes Portfoliomanagement prägen das Geschäftsjahr 2000/2001.

TECHNOLOGIES IN ZAHLEN		1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	6.691	5.533
Umsatz	Mio €	5.934	5.631
EBITDA	Mio €	351	355
Ergebnis*	Mio €	82	140
Mitarbeiter (30.09.)		32.193	31.477

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Hohe Ingenieurleistungsanteile

Mit den Bereichen Production Systems, Plant Technology, Marine und Mechanical Engineering vereint das Segment Technologies Aktivitäten des Konzerns, die sich durch einen besonders hohen Anteil von Ingenieurleistungen auszeichnen. Das Spektrum reicht von kompletten Montagelinien für die Automobilindustrie über den Bau von Chemieanlagen bis hin zum Schiffbau und zu hochwertigen Komponenten für den Maschinenbau. In allen Feldern besetzen unsere Aktivitäten hierzulande und weltweit führende Marktpositionen. Die Gesellschaften des Segments werden entsprechend ihrer Leistungsfähigkeit weiterentwickelt, aber auch einem straffen Portfoliomanagement unterworfen. Schlüssel zum Erfolg des Segments am Markt sind die sehr hohen Ingenieurleistungsanteile im Verhältnis zur gesamten Wertschöpfung; diese Leistungsfähigkeit zu sichern und auszubauen, ist für uns von besonderer Bedeutung.

Rund 70 % des Umsatzes erzielen wir außerhalb Deutschlands. Insgesamt bestehen 128 konsolidierte Gesellschaften, davon 76 im Ausland mit den Schwerpunkten Europa und die USA. In den nächsten Jahren wollen wir vor allem die asiatischen Märkte bearbeiten. Hier sehen wir gute Chancen für unsere hochpräzisen Werkzeugmaschinen und umweltverträglichen Anlagen.

Production Systems: Globaler Ansatz bei Werkzeugmaschinen

Production Systems ist ein international führender Hersteller von Werkzeugmaschinen in den Bereichen Zerspanung, Karosserietechnik und Aggregatmontage. Insgesamt 28 konsolidierte Gesellschaften in neun Ländern erfüllen mit den von ihnen produzierten Maschinen die komplexen Anforderungen der Investitionsgüterindustrie und sind Schrittmacher für industrielle Produktionsfortschritte. Als Partner aller wichtigen internationalen Automobilhersteller liefern wir komplette Produktionsanlagen für den Automobilbau. Unsere Marktstellung ist hervorragend: Bei Montage-

Technologies – heute vor allem in Europa und Amerika tätig – baut nun das Asien-Geschäft aus.

UMSATZ TECHNOLOGIES		
in Mio €	1999/2000	2000/2001
Production Systems	1.392	1.656
Plant Technology	1.664	1.436
Marine	779	708
Mechanical Engineering	2.120	1.895
Summe	5.955	5.695
Konsolidierung	- 21	- 64
Technologies	5.934	5.631

systemen, Anlagen zur Karosseriefertigung und zerspanenden Werkzeugmaschinen zählt Production Systems zu den führenden Anbietern der Welt.

Unsere zerspanenden Werkzeugmaschinen decken vom einzelnen Zentrum bis zur kompletten Transferstraße das gesamte Spektrum anspruchsvoller Fertigung ab. Ein wichtiger Kunde dafür ist die Automobilindustrie, die auch unsere Montagelinien und Karosserietechnik-Anlagen einsetzt. Auf unseren Montagelinien werden beispielsweise Motoren und Getriebe zusammengesetzt. Zu Karosserietechnik-Anlagen gehören unsere Werkzeuge zum Pressen von Außenhautteilen sowie Vorrichtungen, mit denen Karosserieteile zu Auto-Rohkarossen zusammengefügt werden.

Angesichts der hohen Bedeutung des us-Marktes für unser Geschäft – rund 55 % unseres Umsatzes mit zerspanenden Werkzeugmaschinen machen wir in den USA – hat uns der dortige Nachfrageeinbruch Rückschläge gebracht. Ansonsten ist die Entwicklung jedoch vielversprechend; in Europa haben wir bei den zerspanenden Werkzeugmaschinen inzwischen den Turn-around erreicht.

Für 2001/2002 erwarten wir ein Volumen von Neuaufträgen, das deutlich über dem des Berichtsjahres liegt. In der Fertigung zerspanender Werkzeugmaschinen von Production Systems wird die konsequente Restrukturierung Früchte tragen. Abzuwarten bleibt allerdings, wann sich der Markt in Nordamerika von seiner derzeitigen Schwäche wieder erholt. Karosserietechnik und Aggregatmontage haben nach wie vor hohe Auftragsbestände und eine entsprechend gute Beschäftigungslage.

Plant Technology: Unterschiedliche Geschäftslage

Höhere Effizienz, Komplexität und Leistungskraft sind die Grundbedingungen im internationalen Anlagenbau unseres Bereichs Plant Technology. Seine globale Präsenz ist das Fundament eines effektiven Projektmanagements für die Planung und den Bau von verfahrenstechnisch anspruchsvollen Produktionsanlagen für die Chemie und Petrochemie, die Zement- und Zuckerindustrie, für kontinuierliche Gewinnungs- und Umschlagsysteme sowie für die Energietechnik. In einem weltumfassenden, kundennahen Netzwerk nutzen wir lokale Kostenvorteile, betreiben einen projektnahen Komponenteneinkauf vor Ort und bieten umfassendes Finanzierungs-Know-how; Engineering und Produktion erfolgen nach wie vor in Deutschland.

Plant Technology setzt auf effizientes Projektmanagement rund um den Globus.

Die Geschäftssituation der einzelnen Gesellschaften im Bereich Plant Technology war 2000/2001 sehr unterschiedlich. Während der Chemieanlagenhersteller Krupp Uhde gut beschäftigt war, gingen das Umsatz- und Auftragseingangsvolumen von Krupp Fördertechnik deutlich zurück, hauptsächlich auf Grund des Verkaufs des Produktionsstandorts Lübeck mit der Spezialität Förderanlagen für Baggerschiffe. Das Unternehmen baut Förder- und Verladeanlagen für Erze und sonstige Massengüter. Krupp Polysius hat sich mit seinen Anlagen für die Zement- und Zuckerindustrie insbesondere durch Großaufträge aus Tunesien und Ägypten behauptet. Unbefriedigend ist die Lage bei ThyssenKrupp EnCoke; der Markt für Kokereianlagen ist seit Jahren sehr schwach und lässt auch aktuell keine durchgreifende Besserung erwarten.

Ein ganzes Bündel von Maßnahmen soll die Umsatz- und Ergebnislage des Bereichs verbessern. Mit Hilfe strategischer Allianzen will beispielsweise Krupp Uhde in bisher unzugängliche Märkte vordringen. Verstärkte Forschung und Entwicklung soll den technologischen Vorsprung vergrößern; für die internationalen Aktivitäten erarbeiten wir derzeit Regionalkonzepte. Bei Einkauf und Beschaffung wollen wir intensiv neue internationale wie regionale Lieferanten berücksichtigen.

Hohe Auslastung und steigende Ergebnisse bei Marine

Der Bereich Marine mit Blohm+Voss in Hamburg und Thyssen Nordseewerke in Emden ist innovativer Partner sowohl im Schiffneubau als auch bei Reparatur, Umbauten und Service. Im Schiffneubau liegt das Schwergewicht bei hochwertigen Spezial- und Marineschiffen. Zukunftsweisende Konzepte, die beispielsweise mehr Raumnutzung bei noch höheren Geschwindigkeiten ermöglichen, zeichnen die Arbeit unserer Werften aus. Wir sind weltweit führend im Bau von Überwasser-Marineschiffen und zusammen mit Howaldtswerke-Deutsche Werft AG (HDW) führender Hersteller von konventionell angetriebenen U-Booten. Die bisher schon enge Zusammenarbeit mit HDW, die durch eine gegenseitige Kapitalbeteiligung intensiviert werden soll, bildet einen wichtigen Baustein einer europäischen Werftenlösung.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Business Unit Marine mit einem Auftragsbestand von über 3 Mrd € gearbeitet. Der im Dezember 2001 eingegangene anteilige Auftrag über fünf Korvetten für die deutsche Marine wird die gute Auslastung der Werften langfristig sichern.

Die Auslastung von Marine ist langfristig gesichert.

Mechanical Engineering profitiert von flexiblem Vertriebssystem

Mechanical Engineering entwickelt hochwertige Komponenten, die vor allem im Bauwesen und im Maschinenbau eingesetzt werden. Mit maßgeschneiderten Innovationen haben wir weltweit führende Positionen besetzt. Unser Know-how wird durch ein hoch spezialisiertes, flexibles Vertriebssystem optimal ergänzt. Wir werden alle Möglichkeiten nutzen, um unsere Ertragskraft und Marktposition künftig weiter zu stärken. Bei Entwicklung und Fertigung von Großwälzlagern ist Hoesch Rothe Erde unangefochten die Nummer 1 auf dem Weltmarkt. Auch als Hersteller von Laufwerken und Laufwerkskomponenten für raupengetriebene Maschinen sind wir international führend. Über eine mehr als 40-jährige Erfahrung verfügen wir in der Verarbeitung

von PVC zu Profilen für Fenster, Türen und Fassaden. In Europa hat sich die Marke Novoferm mit Garagen- und Industrietoren aus Stahl bei Architekten und Bauherren einen glänzenden Namen gemacht.

Innovationen für Windkraft und Transrapid

Gemeinsam mit Partnern aus Industrie und Wissenschaft hat Production Systems eine Werkzeugmaschine zum Bohren und Fräsen entwickelt, die sich selbst genau einstellt. Sogar wechselnde Raum- und Maschinentemperaturen, die Metalle sich minimal ausdehnen oder schrumpfen lassen, kann unsere Maschine berücksichtigen. Verglichen mit herkömmlichen Anlagen ist ihre Genauigkeit doppelt so hoch.

Plant Technology optimiert gegenwärtig in einem eigenen Forschungszentrum ein Verfahren, mit dem Propylen und Butylen aus den Gasen Propan und Butan hergestellt werden. Propylen ist ein wichtiger Ausgangsstoff für Massenkunststoffe. Die Pilotanlage arbeitet bereits vielversprechend. Dieses Forschungszentrum hat sich über die Arbeiten für den eigenen Bereich hinaus zu einem attraktiven Forschungs- und Entwicklungsdienstleister für Kunden aus der Zement- und Mineralindustrie entwickelt.

Im Berichtsjahr erhielt der Bereich Marine vom Bundesverteidigungsministerium einen Auftrag zum Bau eines innovativen Erprobungsschiffes. Das Doppelrumpfschiff, für das unser Bereich Marine viele einzelne Komponenten bis zur Fertigstellung Ende Oktober 2003 entwickeln wird, soll die Einflüsse der Meeresumwelt auf akustische und elektromagnetische Unterwasserortungs- und Kommunikationssysteme erforschen.

Für die in Windkraftanlagen eingesetzten Großwälzlager hat Mechanical Engineering ein neues Verfahren zur Antikorrosionsbeschichtung entwickelt.

Die Entwicklung von Transrapid wurde vor allem durch den ersten Auftrag zum Bau einer kommerziellen Anwendungsstrecke in Shanghai geprägt. Anfang 2003 wird die Magnetschwebbahn dort ihren Betrieb aufnehmen und täglich bis zu 65.000 Passagiere zwischen dem internationalen Flughafen Pudong und dem Finanzzentrum Lujiazui der 14-Millionen-Metropole befördern. Für diese 30 km lange Strecke wird der Transrapid nur acht Minuten benötigen. Derzeit denkt man in China intensiv über weitere Transrapid-Strecken nach. In Deutschland sind für zwei Strecken – den Metrorapid zwischen Dortmund und Düsseldorf sowie eine Verbindung zwischen Flughafen und Hauptbahnhof München – die Machbarkeitsstudien in Arbeit. Auf ihrer Basis soll Anfang 2002 über den Bau entschieden werden.

Die Transrapid-Strecke in Shanghai wächst – Anfang 2003 wird der Betrieb aufgenommen.





Bauleitung

Globale Ansicht ○ Bauleitung

Projekt Großanlagenbau

Ort Katar, Golf-Region

Segment Technologies

Kompetenz EDC/Chlor/VC-Komplex, Engineering von Großanlagen



Johannes Rau, der deutsche Bundespräsident, ist nicht eben häufig auf Baustellen anzutreffen. Schon gar nicht, wenn sie mitten in der Wüste liegen. Doch für einen ganz besonderen Anlass macht er auch mal eine Ausnahme. Dieser Anlass war der Bau eines gigantischen EDC/Chlor/VC-Komplexes in Katar, an dem von Dezember 1998 bis Juli 2001 fast 3.500 Menschen aus 15 Nationen arbeiteten. ThyssenKrupp verantwortete Planung und Bau der kompletten Prozessanlagen und konnte das technisch und logistisch herausfordernde Großprojekt pünktlich und innerhalb des vereinbarten Budgets fertigstellen.



Materials

Mit einem Umsatz von 10,1 Mrd € gehört unser Segment Materials zu den weltweit größten Anbietern von Werkstoffen. Materials ist dabei viel mehr als nur Materiallieferant; wir sind insbesondere kundenorientierter Dienstleister und decken dabei – im Sinne des One-Stop-Shopping – nahezu die gesamte Wertschöpfungskette ab.

MATERIALS IN ZAHLEN		1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	10.105	10.318
Umsatz	Mio €	10.135	10.124
EBITDA	Mio €	316	238
Ergebnis*	Mio €	129	32
Mitarbeiter (30.09.)		13.591	14.315

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Einzigartiges Sortiment

Das Verkaufsprogramm der Business Units MaterialsServices Europe und MaterialsServices North America umfasst Grund- und Qualitätsstahl, Edelstahl, Rohre, Nichteisenmetalle sowie Kunststoffe und ist – mit unterschiedlichen regionalen Schwerpunkten – exakt auf die Bedürfnisse der Verarbeitungsbetriebe in Industrie und Handwerk ausgerichtet. Allein das Lager-sortiment der deutschen Organisation enthält mehr als 125.000 verschiedene Artikel.

Breite Kundenbasis

In Deutschland zählen rund 90.000 Unternehmen aus den verschiedensten Branchen und Wirtschaftssektoren zu unseren Kunden. Einen Schwerpunkt dabei bildet das breite Spektrum mittelständischer Zulieferer für die Automobilindustrie, den Maschinenbau und die Metallverarbeitung mit ihrem Bedarf an verschiedenen Werkstoffen in unterschiedlichsten Spezifikationen. Dies bedeutet über zehn Millionen Anfragen und Angebote pro Jahr und mehr als drei Millionen Aufträge. Die Verbindung zu unseren Kunden ist traditionell sehr eng und die Zufriedenheit hoch: 90 % der Kunden kaufen seit mehr als fünf Jahren bei uns.

Ausgefeiltes Lager- und Logistiksystem

Basis für schnellste Verfügbarkeit bei gleichzeitig möglichst geringen Gesamtbeständen ist ein ausgefeiltes Lager-, Logistik- und Informationslogistik-System mit Zentral- und Niederlassungslägern. Neue Maßstäbe setzt hier der Dortmunder Zentrallagerkomplex, der größte und modernste

90 % der Kundenbeziehungen von Materials sind älter als 5 Jahre.

UMSATZ MATERIALS		
in Mio €		
	1999/2000	2000/2001
MaterialsServices Europe	5.482	5.565
MaterialsServices North America	1.412	1.205
Materials Trading	2.310	2.201
Spezielle Werkstoffe	1.138	1.268
Summe	10.342	10.239
Konsolidierung	- 207	- 115
Materials	10.135	10.124

seiner Art in ganz Europa. Der Betrieb, der dreischichtig arbeitet und Niederlassungen und Kunden in ganz Deutschland sowie zunehmend auch in West- und Osteuropa beliefert, ist in den letzten Jahren mit einem Investitionsvolumen von rund 90 Mio € sukzessive modernisiert und erweitert worden. Unsere Verkaufsmitarbeiter können jetzt über ein vernetztes digitales Informationssystem in die Lagerbestände hineinsehen und bestellen. Der Kunde verfügt dann in der Regel in spätestens 48 Stunden über das benötigte Material.

Werkstoffe nach Maß

Jeder Kunde von Materials erhält seine Werkstoffe nicht nur just in time – zum Wunschtermin –, sondern auch just in form – genau in den Abmessungen und in der Form, wie er sie benötigt, als individuell vorgefertigtes Einzelteil oder als Serienfertigung mit mehreren Millionen Stück pro Jahr. Auf mehr als 1.300 Anarbeitungsanlagen in unseren Service-Centern und Niederlassungen werden sie zum Beispiel längs- und querzerteilt, mittels Plasma oder Laser geschnitten, gesägt, gebohrt, gefräst oder beschichtet. Zusätzlich erfolgt, je nach Kundenanforderung, auch eine TÜV-Zertifizierung der gelieferten Werkstoffe. Diese Form der Arbeitsteilung zwischen uns als Distributeur und dem Kunden als Verarbeiter erspart diesem eigene umfangreiche Lagerhaltung und die Investition in nicht optimal ausgelastete Maschinenparks.

Kundenindividuelle
Werkstoffanarbeitung
gehört auch zum Service –
just in time und just in
form.

Hohe IT-Kompetenz als Basis für Materialmanagement

Eine neue und zukunftsweisende Dienstleistung ist unser Materialmanagement. So besteht beispielsweise mit den Boeing-Werken ein exklusiver Servicevertrag. Er umfasst die weltweite Einkaufskoordination für alle Aluminium- und Titanprodukte, die Materialverfolgung, Lagerhaltung, Anarbeitung und Just-in-time-Anlieferung sowie Informationslogistik. Ein weiteres Aufgabengebiet für uns liegt darin, den internen Materialfluss von Boeing zu optimieren und die Arbeit von rund 600 Subunternehmen zu koordinieren.

Materialmanagement ist heute ohne IT-Einsatz undenkbar; unsere E-Business-Lösungen überzeugen.

Boeing ist nur ein Beispiel für umfassende Werkstoff-Dienstleistungen. Darüber hinaus haben wir vielfältige weitere Aktivitäten entwickelt. So beliefern wir 160 Standorte einer der führenden deutschen Baumarktketten mit Kunststoffen. Die elektronisch gesteuerte Warenversorgung schließt die laufende Regalpflege mit ein. Noch weitergehend ist unsere Zusammenarbeit mit großen Unternehmen aus der Automobil- und Chemieindustrie. Für ihre Instandhaltungsbereiche haben wir die Materiallieferung, das Bestandsmanagement und die Bewirtschaftung übernommen – zum Teil auf Basis vernetzter Warenwirtschaftssysteme.

In Deutschland haben wir mit einem umfassenden E-Business-System den Weg zu unseren Produkten für die Kunden noch kürzer und schneller gemacht. Unser Warenwirtschaftssystem ist mit dem Internet verbunden. So können sich unsere Kunden über mehr als 80.000 Artikel einschließlich Qualitäten und Verarbeitung informieren, individuelle Preise erfragen, bestellen und die Aufträge verfolgen. Mit diesem Internet-Angebot, das sukzessive auf unsere europäischen Nachbarn ausgeweitet wird, ist das Segment Materials weltweit führend; wir haben hier eine Pionierrolle übernommen.

Gute Marktposition und ausgeprägte Kundennähe

Regionale Schwerpunkte des Dienstleistungsgeschäfts von Materials sind Europa und Nordamerika. In Europa verfügen wir über mehr als 200 Niederlassungen und Lagerbetriebe, viele mit eigenen Anarbeitungskapazitäten; speziell in Deutschland besitzen wir eine herausragende Marktposition. Trotz des schwierigen Umfelds im Berichtsjahr 2000/2001 konnte sich unser Lager- und Servicegeschäft behaupten. Damit hat es sich deutlich besser als der Gesamtmarkt entwickelt. Der Erwerb neuer Unternehmen und der Ausbau der Produktpalette in Verbindung mit umfangreichen Lager- und Serviceaktivitäten haben unsere Position in Frankreich, Belgien und der Schweiz weiter verbessert. Gleiches gilt – verbunden mit dem Auf- und Ausbau neuer Kapazitäten und Niederlassungen – für das osteuropäische Geschäft in Polen, Ungarn und Tschechien. In Großbritannien, den Niederlanden, Italien und Österreich war die rezessive Wirtschaftsentwicklung besonders spürbar. Auch in Spanien ging das Geschäft nach Jahren kräftigen Wachstums zurück.

In den USA und Kanada sind wir mit rund 50 Stützpunkten vertreten. Tägliche Auslieferungen sichern hier ebenfalls die schnelle Versorgung unserer Kunden. Die Basis dafür bildet ein überlagerndes Logistik- und Informationslogistik-System, wobei die Kundenkontakte über Call-Center abgewickelt werden. Dieses Geschäft – im Berichtsjahr deutlich beeinträchtigt durch die Konjunktorentwicklung in den Vereinigten Staaten – wollen wir nach dem Vorbild der europäischen Organisation weiter ausbauen und optimieren.

Gute Verbindungen

Auch unser internationales Strecken- und Tradinggeschäft mit Qualitätsstahl, Edelstahl, Rohren und Nichteisenmetallen, das die Business Unit Materials Trading über ein weltweites Netzwerk von Gesellschaften und Vertretungen abwickelt, hat sich im Markt ein eigenes Profil erarbeitet. Für Großkunden bieten wir mit dieser Business Unit den Zugang zu Lieferungen direkt vom Hersteller. Die globale Abschwächung der Nachfrage hat diesen Bereich im Geschäftsjahr 2000/2001 besonders stark beeinträchtigt.

Service mit System

Unsere Business Unit Spezielle Werkstoffe hat sich als Full-Service-Systemanbieter im Hafen- und Spezialtiefbau sowie in der Gleistechnik europaweit als eines der führenden Unternehmen positioniert. Hier sind wir mit Planung, Materiallieferung, Logistik und technischer Beratung an mehreren Hafenausbauprojekten in Deutschland und Osteuropa ebenso beteiligt wie am Bau der ICE-Hochgeschwindigkeitstrasse Köln-Rhein-Main oder am Channel-Tunnel-Rail-Link-Projekt, der Verbindung zwischen dem Ärmelkanal-Tunnel und London. Auch die weiteren Bereiche der Speziellen Werkstoffe – der Handel mit metallurgischen Produkten und der Energiehandel – haben sich trotz des schwieriger gewordenen Umfelds im stahlnahen Geschäft positiv weiterentwickelt.

One-Stop-Shopping wird ausgebaut

Auch im schwierigen Geschäftsjahr 2000/2001 hat sich die Dienstleistungsorientierung im Sinne des One-Stop-Shopping für den Kunden als stabilisierender Faktor positiv ausgewirkt. One-Stop-Shopping heißt für uns: Wir bieten ein breit und tief gestaffeltes Sortiment, umfassende Lager- und Informationslogistik, Anarbeitung, Bestandsmanagement und E-Business aus einer Hand. Um die zyklische Materialpreisabhängigkeit immer mehr zu reduzieren, werden wir diese Aktivitäten weiter ausbauen. Dies gilt ebenso für die zunehmende Integration des europäischen in das deutsche Lager- und Logistiksystem wie für den Ausbau im östlichen Europa sowie in Nordamerika.

Materials hat 2000/2001 im Hafen- und Spezialtiefbau weiter zugelegt.





Auf ausgefallene Kundenwünsche kann man mit Schulterzucken reagieren. Doch von einem der weltweit größten Anbieter von Qualitäts- und Edelstahl, Nichteisenmetallen sowie Kunststoffen erwartet man mehr. Zum Beispiel eine einzigartige E-Business-Lösung, die den Kunden von ThyssenKrupp über das Internet den direkten Zugriff auf ein Produktprogramm von über 80.000 Artikeln ermöglicht. Auch individuelle Wünsche werden auf diesem Weg erfüllt. So wird zum Beispiel in den Service-Centern maßgenau zugeschnitten, gebohrt, geschliffen oder beschichtet. Das erspart den Kunden nicht nur Zeit, sondern auch hohe Investitionen in teure Spezialmaschinen. Wie viele Produkte gerade in welcher Bearbeitungsphase sind, lässt sich jederzeit online kontrollieren. Und geliefert wird auf Wunsch just in time oder just in sequence direkt ans Fließband. So wie es sich unsere anspruchsvollen Kunden eben wünschen.



Globale Ansicht **Lieferservice**

Projekt Logistik- und Service-Center
Ort Dortmund, Deutschland
Segment Materials
Kompetenz Werkstoffe nach Maß, Distributions- und Informationslogistik,
E-Business, Materialmanagement



Lieferservice



Serv

Als Allround-Dienstleister für Unternehmen hat sich das Segment Serv am Markt profiliert. Wir erfüllen sämtliche Aufgaben, die nicht zum Kerngeschäft unserer Kunden gehören und bieten diese Leistungen aus einer Hand. Mit unserer langjährigen Erfahrung und unserem technischen Know-how steigern wir die Leistungsfähigkeit unserer Auftraggeber.

SERV IN ZAHLEN		1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	2.267	2.580
Umsatz	Mio €	2.108	2.589
EBITDA	Mio €	238	186
Ergebnis*	Mio €	77	- 54
Mitarbeiter (30.09.)		24.971	25.665

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Das Segment Serv steht mit den Business Units Industrial Services, Construction Services, Facilities Services und Information Services für ein umfassendes auf die Industrie ausgerichtetes Leistungsprogramm: von der Instandhaltung, den Services rund um Errichtung und Erhalt von Anlagen und Gebäuden über komplettes Facility Management bis hin zu IT-Services, die in nahezu allen Gewerken eine zunehmend große Rolle spielen. In allen vier Bereichen verfügt Serv über exzellente Marktpositionen und erstklassige Referenzen – national sowie zunehmend auch international.

Service rund ums Kerngeschäft

Die Konzentration der Industrie auf ihre Kernkompetenzen geht weiter. Immer mehr Nebenprozesse werden in die Hand eines externen Dienstleisters gelegt, um die eigene Wertschöpfung sowie die Produkt- und Prozessqualität zu erhöhen. Das Marktwachstum im gesamten Industriedienstleistungsbereich wird – auch bei der schwierigen allgemeinen Konjunkturlage – auf rund 10 % pro Jahr geschätzt. Die Entwicklung des Geschäftsjahres zeigt, dass diese Prognosen realistisch sind. Komplettdienstleistungen, wie Serv sie bietet, sind heute gefragter denn je. Überdurchschnittliches technisches Know-how, einheitliche Qualitätsstandards und große Erfahrung mit industrieller Produktion bilden die Grundlagen. Hinzu kommt eine ausgezeichnete IT-Kompetenz, die es uns erlaubt, Prozesse auch digital abzubilden, zu führen und zu

Industriedienstleistungen wachsen um rund 10 % jährlich – Serv ist hier zu Hause und wächst mit.

UMSATZ SERV		
in Mio €		
	1999/2000	2000/2001
Industrial Services	739	783
Construction Services	689	976
Facilities Services	325	352
Information Services	363	486
Summe	2.116	2.597
Konsolidierung	- 8	- 8
Serv	2.108	2.589

kontrollieren. Ziel ist es, mit all diesen Leistungen die Leistungsfähigkeit unserer Kunden dauerhaft zu erhöhen. Sehr enge und langjährige Kundenbeziehungen geben uns Recht. Wir entwickeln uns zu Partnern unserer Auftraggeber und nehmen ihnen das Management ihrer Sekundär-Aktivitäten komplett ab. Nicht zuletzt ist dieser Erfolg auch unserer permanenten Präsenz vor Ort zu verdanken. So sind wir allein an 40 europäischen Standorten der Automobilindustrie vertreten.

Für Serv gehören Automobilbau, Chemie und Stahl zu den Schlüsselindustrien. Dennoch sind wir branchenunabhängig: Unsere Kunden kommen ebenso aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Bauwirtschaft, dem Energiesektor, der Nahrungs- und Genussmittelindustrie, dem Gewerbe und der Öffentlichen Hand. Wir können Know-how von einer Branche auf die andere übertragen, und wir können es bündeln. Dadurch ist Serv in der Lage, nicht nur die gesamte Wertschöpfungskette eines technischen Projekts von der Planung über den Bau bis zum Betrieb mit eigenem Personal abzuwickeln, sondern kann auch ganze Verantwortungsbereiche eines Kundenunternehmens managen.

Alle Leistungen werden innerhalb des Segments von mittelständischen Unternehmen erbracht, für die flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und maximale Flexibilität selbstverständlich sind. Durch eine organisatorische Straffung wird der Know-how-Transfer untereinander verstärkt; darüber hinaus wurden Synergien geschaffen.

Industrial Services mit breitem Angebot

Im klassischen Industrieservicegeschäft – Instandhaltung, Fertigung, Montage und Betrieb von Maschinen und Anlagen bis hin zur Betriebslogistik – ist die Business Unit Industrial Services zu Hause und Marktführer in Deutschland. Wir übernehmen Teil-, aber auch zunehmend Komplett-Aufträge. So betreiben wir zum Beispiel Entlackungs- und Sonderlackieranlagen in der Auto-

Serv arbeitet branchenunabhängig und profitiert von Know-how-Transfer und dessen Bündelung.



mobilität, übernehmen Teile-Montagen und Teile-Logistik. Für Chemieunternehmen führen wir die komplette Wartung und Instandhaltung bis hin zu Stillständen durch. Im Maschinen- und Anlagenbau bieten wir hochspezialisierte Montageleistungen und einen eigenen Werkstatt-Service an. Insgesamt sind wir an mehr als 100 Standorten in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Österreich und Ungarn vertreten und folgen damit dem Wunsch insbesondere der Großindustrie, als Dienstleister auch international zur Verfügung zu stehen. Durch Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen sowie Akquisition neuer Aufträge nahm dieser Bereich eine erfreuliche Entwicklung.

Bei Construction Services neu aufgestellt

Auch die Business Unit Construction Services ist heute vorrangig Industriedienstleister. Zum Leistungsspektrum gehören umfangreiche Services zur Errichtung, Instandhaltung und Wartung von Industrieanlagen und Gebäuden. Für die Chemie- und Energiewirtschaft übernehmen wir zum Beispiel Isolierung und Korrosionsschutz von Anlagenteilen, Rohrleitungen, Kesseln, Tanks oder Kühltürmen. Ähnliche Leistungen sowie Betonsanierungen und Beschichtungen führen wir auch in vielen anderen Industrieunternehmen und -branchen durch. Unsere Gerüstdienstleistungen waren im letzten Geschäftsjahr einer der erfolgreichsten Teilbereiche, weil wir die Abhängigkeit von der rezessiven Bauwirtschaft deutlich reduzieren konnten. Wir haben Verwaltung und Vertrieb gestrafft und die eigene Schalungs- und Gerüstproduktion stillgelegt. Entwicklung, Verkauf und Vermietung innovativer Schalungs- und Gerüstsysteme machen heute nur noch ein Viertel unseres gesamten Geschäftsvolumens aus. Ob anspruchsvolle Hochbauprojekte wie die Frauenkirche in Dresden oder ein Wohnkomplex in Hongkong, Infrastrukturprojekte wie die Forth Rail Bridge in Schottland oder Petrochemieanlagen und Kraftwerke in den USA – die Business Unit ist in Deutschland, Europa und Nordamerika Marktführer; sie ist mit insgesamt 150 Standorten in 20 Ländern der Welt vertreten.

Führend in hochwertiger Gebäudetechnik

Facilities Services hat sein gesamtes Know-how in Gebäudetechnik und Facility Management in der neuen Gesellschaft ThyssenKrupp HiServ gebündelt. Trotz dieser tiefgreifenden Umstrukturierung wurde im abgelaufenen Jahr ein Umsatzzuwachs erzielt. Schwerpunkt-Aktivitäten bilden nun Planung, Bau und Betrieb hochwertiger Gebäudetechnik, speziell der Luft-, Wärme-, Strömungs-, Leit-, Elektro- und Sicherheitstechnik. Darüber hinaus übernimmt die Business Unit auch das übergreifende Gebäudemanagement. Langjährige Erfahrung und überdurchschnitt-

Serv bietet anspruchsvolle Gerüstdienstleistungen an 150 Standorten in 20 Ländern der Welt.

liche Kompetenz gewährleisten höchste Qualität. In einem eigenen Entwicklungszentrum – dem größten der Branche – werden bestehende und geplante technische Systeme analysiert, nachgebaut und erprobt. Ziel ist es, die Luft am Arbeitsplatz der Kunden so angenehm und so sauber wie möglich zu halten. Zu den Kunden gehören beispielsweise Großbanken, Industrieunternehmen, Flughäfen im In- und Ausland, Einkaufszentren und Krankenhäuser. Derzeit entwickelt sich die Life-Science- und Pharma-Industrie für Facilities Services zu einer Schlüsselbranche. Basierend auf dem außergewöhnlichen Know-how in der Strömungs- und Lüftungstechnik wurde außerdem ein besonders leistungsfähiges Entrauchungssystem entwickelt, das Tunnel im Falle eines Brandes umgehend entraucht.

IT für die Industrie

Die Business Unit Information Services zählt zu den drei größten deutschen IT-Systemhäusern, die herstellerunabhängig sind. Die industrienahen Dienstleistungen haben sich trotz eines schwierigen Marktumfeldes deutlich positiv entwickelt, auch wenn Belastungen aus der Integration der im Vorjahr erworbenen IT-Unternehmen verkraftet werden mussten. Die Abbildung komplexer Geschäfts- und Produktionsprozesse aus einer Hand durch IT- und E-Business-Lösungen ist eindeutiges Kerngeschäft der Business Unit. Information Services plant, baut und betreibt die entsprechenden Systeme, Netzwerke sowie Anwendungen. Produktionsabläufe, Ein- und Verkauf sowie administrative Aufgaben der Kunden werden so effizienter und kundenfreundlicher gestaltet. Das Systemhaus verfügt dafür über ein internationales Netz an Rechenzentren und ist ein führender SAP-Dienstleister in Europa. Zu den Kunden zählen zum Beispiel namhafte Pharma-, Chemie- und Stahlunternehmen, öffentliche Einrichtungen und Handelsunternehmen. Eine weitere große Kundengruppe sind Krankenhäuser. Hier unterstützen wir die medizinischen und administrativen Bereiche durch spezielle IT-Services. Nicht so erfolgreich wie unsere Rechenzentrums- und SAP-Dienstleistungen schnitten unsere Multimedia-Angebote ab; sie mussten auf Grund der im Laufe des Geschäftsjahres sinkenden Nachfrage reduziert werden.

Trotz der weiterhin sehr angespannten Konjunkturlage wird das Segment Serv insgesamt – auch dank der im letzten Geschäftsjahr getroffenen Maßnahmen – seine Ertragskraft weiter stärken und so eine deutlich positive Entwicklung nehmen. Eine Ausweitung und Intensivierung des europäischen Geschäfts sowie eine dichtere Vernetzung des Gesamtportfolios werden das interne und externe Wachstum unterstützen.

IT- und E-Business-Lösungen für Industrie, Handel und Verwaltung sind ein Zukunftsgeschäft von Serv.





Globale Ansicht **Dienstleister**

Projekt Service für die Warsteiner Brauerei

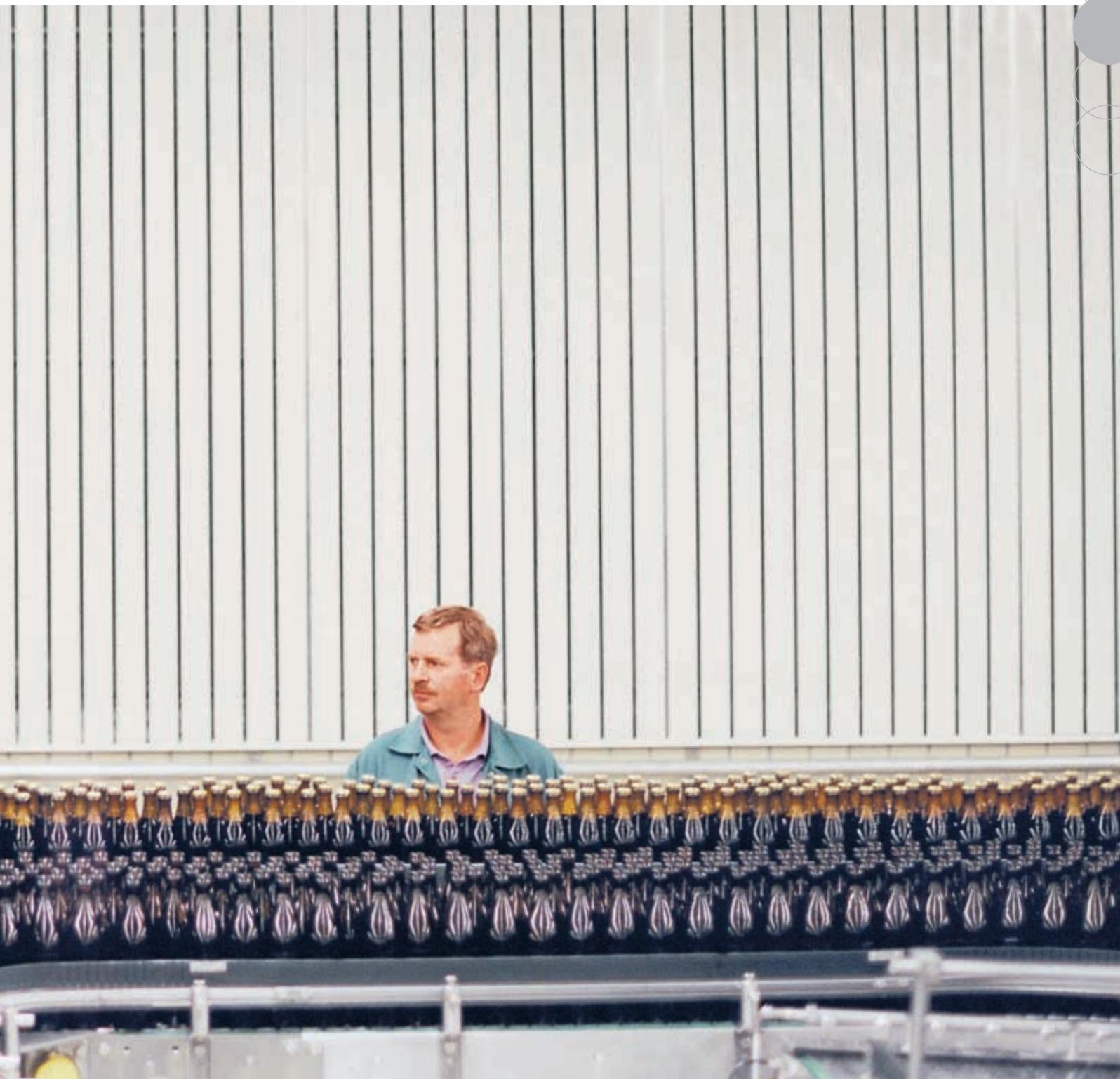
Ort Warstein, Deutschland

Segment Serv

Kompetenz Brauerei-Service, Wartung und Instandhaltung von Abfüll- und Produktionsanlagen



Über 5 Mio Hektoliter Bier füllt die Warsteiner Brauerei pro Jahr auf ihren Anlagen ab. In definierten Abständen muss jede einzelne dieser Abfüllanlagen gewartet werden. Ein kritischer Vorgang, weil dazu die Anlage für einige Tage stillgelegt werden muss. Professionalität und vor allem Schnelligkeit sind also Pflicht. Deshalb hat Warsteiner die Wartung der Abfüllanlagen bereits im dritten Jahr einem eingespielten Team von ThyssenKrupp Serv, dem WIG Brauerei-Service, übertragen. Hier hat man das nötige Know-how, spricht die Sprache der Brauer und Instandhalter und ist flexibel genug, auch auf Unerwartetes reagieren zu können. Beispielsweise auf eine plötzlich stark ansteigende Nachfrage. Dann hat die Brauerei nämlich das Recht, noch zwei Tage vorher die bereits aufwendig vorbereitete Wartung zu verschieben. Kein Problem, bei ThyssenKrupp Serv gehört das zum Service.



Immobilien

Private Mieter und Anleger, Grundstücksentwickler und viele Unternehmen auch aus dem Konzern sind die Kunden von ThyssenKrupp Immobilien. Die rund 800 Mitarbeiter stellen 53.000 Wohnungen bereit, entwickeln Nutzungskonzepte für Gewerbeimmobilien, realisieren Bauträgermaßnahmen oder erbringen vielfältige kundenorientierte Dienstleistungen. Der Umsatz blieb 2000/2001 um 12 % unter dem Vorjahresniveau.

IMMOBILIEN IN ZAHLEN		1999/2000	2000/2001
Auftragseingang	Mio €	369	323
Umsatz	Mio €	369	323
EBITDA	Mio €	127	153
Ergebnis*	Mio €	58	86
Mitarbeiter (30.09.)		815	791

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Die Aktivitäten von ThyssenKrupp Immobilien sind in vier Business Units gegliedert. Die Unit Management kümmert sich um die Nutzung der gewerblichen Konzernimmobilien; sie verwaltet, vermietet, kauft und verkauft gewerblich genutzte Grundstücke und Gebäude. Development arbeitet als Projektentwickler, Bauträger und Generalübernehmer im Wohnungs- und Gewerbebau. Schwerpunkt von Consulting ist die Projektsteuerung und industrielle Funktionsplanung. Der Wohnungsbestand des Konzerns und Dritter wird von der Business Unit Wohnimmobilien verwaltet.

Markt und Strategie: Erfolgreiches Immobilien-Clearing

Die Business Unit Immobilien Management hat im Berichtsjahr zahlreiche nicht mehr von ThyssenKrupp benötigte Flächen und Gebäude verkauft und so erhebliches Kapital freigesetzt. Hierzu setzen wir ein konzernweites Immobilien-Clearing ein, mit dessen Hilfe ständig Immobilienbestand und -bedarf der einzelnen Konzernunternehmen ermittelt und abgeglichen werden. Statt Immobilien Dritter anzupachten, nutzen wir verstärkt eigene Flächen und Gebäude des Konzerns. Unser methodisch anspruchsvolles Corporate Real Estate Management steuert diese Immobilien, die allein in Deutschland eine Fläche von rund 7.700 Hektar umfassen. Eine immer größere Bedeutung hat auch das Dienstleistungsgeschäft gewonnen. Für Kunden werden Immobilien verwaltet und bewirtschaftet oder Bauplanungsverfahren abgewickelt.

Das Immobilien Development entwickelt sowohl Wohnungs- als auch Gewerbeimmobilien für Investoren und Eigennutzer. Dabei reicht das unternehmerische Spektrum von der Projektentwicklung über klassische Bauträger-Maßnahmen bis hin zu Generalübernehmer-Aktivitäten.

Internes Immobilien-Clearing hilft, nicht betriebsnotwendige Flächen und Gebäude optimal zu nutzen.

In Essen entsteht beispielsweise ein hochwertiger Wohnpark in exklusiver Lage. Zurzeit werden verschiedene Projekte mit ca. 600 Wohneinheiten und über 125.000 qm Geschossfläche entwickelt und realisiert.

Das Immobilien Consulting als unabhängiges Beratungsunternehmen arbeitet national und international. Die Beratungs- und Planungsleistungen umfassen alle Aspekte der Architektur, Bauplanung und Projektsteuerung. So berät diese Business Unit beispielsweise Unternehmen verschiedener Branchen über optimierte Konzepte für Fabrikplanung und Logistiksysteme; für den Großflughafen Chek Lap Kok in Hongkong wurde der weltgrößte Cateringbetrieb konzipiert und realisiert. Zum europäischen Kundenkreis gehören viele bedeutende Unternehmen aus der Pharma- und Automobilindustrie sowie dem Bankensektor.

Investitionen in Wert und Qualität

Hauptumsatz- und -ergebnisträger des Immobilien-Segments ist die Business Unit Wohnimmobilien, eine der größten deutschen Wohnungsgesellschaften. Ende September 2001 wurden im Rhein-Ruhr-Gebiet rund 53.000 Wohnungen bewirtschaftet, die zu mehr als 95 % im Eigentum des Unternehmens stehen. Durch ein intensives Wertverbesserungs- und Instandhaltungsprogramm optimiert ThyssenKrupp die Wohnqualität und entwickelt den Wert der Immobilien. Dazu gehört auch der Anschluss der Wohnungen an die moderne Kommunikationswelt. ThyssenKrupp Immobilien kann dann langfristig seinen Mietern weitergehende Dienstleistungen im Bereich Multimedia anbieten.

ThyssenKrupp Immobilien gehört zu den größten Wohnungsgesellschaften in Deutschland.



Finanzbericht

Unser Konzernabschluss wird seit 1998/1999 nach den Grundsätzen der US-amerikanischen Rechnungslegung – den US-GAAP – erstellt. Der Finanzbericht enthält deshalb eine Vielzahl von Zahlen und Erläuterungen, die einen fundierten internationalen Vergleich ermöglichen. Dies ist unser Beitrag zu mehr Transparenz, einer berechtigten Forderung der internationalen Kapitalmärkte. Ergänzend geben wir weitere Informationen nach dem deutschen HGB.

05

Seite 144 Analyse der wirtschaftlichen Situation

Seite 164 Konzernabschluss

Seite 228 Besondere Erläuterungen und Angabepflichten nach § 292a HGB



Analyse der wirtschaftlichen Situation

1. Ergebnis/Dividende

Der ThyssenKrupp Konzern erzielte im Geschäftsjahr 2000/2001 ein Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 876 Mio €. Im Vorjahr betrug der Gewinn 1.090 Mio €. In beiden Geschäftsjahren wurde das Ergebnis durch Erträge aus der Portfolioneuordnung beeinflusst. Sie betragen im Saldo in 2000/2001 insgesamt 343 Mio € und im Jahr zuvor 131 Mio €. Ohne diese Ergebnisbestandteile hätte sich der Gewinn von 959 Mio € im Vorjahr auf 533 Mio € vermindert.

Die Ergebnisse der einzelnen Segmente beinhalten auch die Kursgewinne und -verluste, die sich aus der Marktbewertung der bilanzierten Fremdwährungspositionen und Derivate ergeben. Im Vorjahr wurden diese Ergebnisse unter Corporate erfasst. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die aus diesen Vorgängen resultierenden Ergebniseffekte auch in 1999/2000 den Segmenten zugeordnet. Das Konzernergebnis wurde hierdurch nicht beeinflusst. Das Ergebnis in den einzelnen Segmenten entwickelte sich wie folgt:

ERGEBNIS* NACH SEGMENTEN		
in Mio €	1999/2000	2000/2001
Steel	569	605
Automotive	286	143
Elevator	203	226
Technologies	82	140
Materials	129	32
Serv	77	- 54
Immobilien	58	86
Corporate	- 198	- 280
Konsolidierung	- 116	- 22
Konzern	1.090	876

* vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Steel

Der Gewinn des Segments Steel nahm im Geschäftsjahr 2000/2001 um 36 Mio € auf 605 Mio € zu. Dabei muss berücksichtigt werden, dass in dem Ergebnis des Geschäftsjahres 2000/2001 der Gewinn aus der Veräußerung der Eisenerzgrube Ferteco in Höhe von 333 Mio € enthalten ist. Ferner wurde im Rahmen des seinerzeit geplanten Börsengangs von ThyssenKrupp Steel im August 2000 eine Kapitalerhöhung in Höhe von 2,2 Mrd € durchgeführt. Das Zinsergebnis verbesserte sich daher – im Saldo – in 2000/2001 gegenüber dem Vorjahr um 24 Mio € auf -159 Mio €. Bei Carbon Steel ist das Ergebnis – ohne Berücksichtigung des Gewinns aus der Veräußerung von Ferteco – von 435 Mio € auf 158 Mio € gesunken. Diese Entwicklung resultiert bei leicht rückläufigen Versandmengen und einem im Vergleich zum Vorjahr höheren

durchschnittlichen Erlösniveau überwiegend aus Kostensteigerungen. Die auf den Märkten erzielbaren Stahlpreise gingen im Laufe des Geschäftsjahres zurück. Da für einen erheblichen Teil von Lieferverträgen mit wichtigen Abnehmergruppen längerfristige Preisvereinbarungen getroffen wurden, sank der Durchschnittserlös langsamer als die Preise für Spotmengen. Ausschlaggebend für die Belastungen auf der Kostenseite waren im Wesentlichen höhere Beschaffungspreise für Energie, Brennstoffe und Einsatzstoffe, die zum Teil auf den innerjährlich gestiegenen us-Dollar-Kurs zurückzuführen sind. Hinzu kamen technische Anlaufprobleme bzw. verspätete Inbetriebnahmen bei neuen Anlagen der Thyssen Krupp Stahl AG. Diese Kostensteigerungen konnten durch die weiterhin realisierten Synergievorteile nicht kompensiert werden. Die Business Unit Stainless Steel erzielte ein Ergebnis von 16 Mio €. Dies sind im Vergleich zum Vorjahr 222 Mio € weniger. Ausschlaggebend für den Ergebniseinbruch bei Stainless war der im Oktober 2000 einsetzende Verfall der Basispreise. Auch die Versandmengen mussten zurückgenommen werden, um so zu einer Marktberuhigung beizutragen. Besonders negativ war die Entwicklung bei der AST in Italien und der Mexinox in Mexiko, während die deutschen Aktivitäten noch mit Gewinn arbeiteten. Die zur Business Unit Stainless Steel gehörende VDM-Gruppe, die in Produktion und Vermarktung von Nickelbasis-Legierungen tätig ist, konnte wiederum einen sehr guten Gewinn erzielen. Bei den im Bereich Sonstige Gesellschaften geführten Gesellschaften handelt es sich überwiegend um Erzeuger von Langprodukten aus Edelstahl. Diese Gesellschaften entwickelten sich sehr positiv und konnten wesentliche Ergebnisverbesserungen erzielen.

Automotive

Das Ergebnis vor Steuern des Segments Automotive lag mit 143 Mio € um 143 Mio € unter dem Vorjahreswert, bedingt durch das Nordamerika-Geschäft. In der Business Unit Body konnte der deutliche Ergebniserückgang, insbesondere bei den nordamerikanischen Werken, durch Verbesserungen der europäischen Einheiten nicht ausgeglichen werden. Auch die zu dieser Business Unit gehörenden amerikanischen Kunststoffaktivitäten schlossen mit Verlust ab. Am deutlichsten war der Ergebniseinbruch in der Business Unit Chassis, zurückzuführen im Wesentlichen auf die Anlaufprobleme bei der Fertigung für einen neuen SUV-Rahmen im kanadischen Werk Kitchener. Hier musste ein hoher Verlust hingenommen werden. Die nordamerikanischen Gießereien waren von der rückläufigen Automobilproduktion betroffen. Die anderen Einheiten bewegten sich auf Vorjahresniveau. Powertrain konnte den Vorjahresgewinn leicht übertreffen. Die rückläufigen Ergebnisse in den USA konnten durch Verbesserungen bei den brasilianischen und europäischen Aktivitäten ausgeglichen werden. Stabile Ergebnisträger waren wiederum die Produktbereiche Kurbelwellen und Lenkungen/Nockenwellen. Der Ergebniserückgang in der Business Unit Systems/Suspensions wurde im Wesentlichen durch den Bereich Federn verursacht. Das umfangreiche Restrukturierungskonzept befindet sich noch in Durchführung. Das Systemgeschäft litt unter Anlaufverlusten. Positiv entwickelte sich weiterhin das Geschäft mit Stoßdämpfern und die Engineeringaktivitäten.

Elevator

Das Segment Elevator konnte die gute Entwicklung der vergangenen Jahre auch im Berichtsjahr fortsetzen. Das Ergebnis verbesserte sich um 23 Mio € auf 226 Mio €. Hierzu trug wiederum die gute Entwicklung in Nordamerika bei. Der Gewinn dieser Business Unit wurde nochmals deutlich erhöht. Die Integration der amerikanischen Aufzugsgesellschaften und eine sehr stark marktorientierte Service- und Vertriebsorganisation, die von der Produktion getrennt ist, tragen Früchte. Weiterhin konnte die Produktivität der Fertigung erheblich gesteigert werden. Auch in Frankreich und Belgien konnten deutliche Gewinnsteigerungen erzielt werden. Dies gilt auch für die Business Unit Spanien/Portugal/Südamerika. Die übrigen Auslandsgesellschaften haben ebenfalls das gute Vorjahresniveau übertroffen. Besonders erfolgreich waren hier insbesondere die österreichischen und englischen Aktivitäten. In Deutschland konnte der Vorjahresgewinn nicht erreicht werden. Hier werden weitere Maßnahmen zur Produktivitäts- und Ergebnissteigerung umgesetzt. Die Business Units Fluggastbrücken und Accessibility schlossen mit Verlust ab; sie befinden sich derzeit in einer Reorganisationsphase.

Technologies

Das in diesem Geschäftsjahr neu formierte Segment konnte das Vorjahresergebnis um 58 Mio € auf 140 Mio € verbessern. Hierin ist im Berichtsjahr ein Gewinn in Höhe von 71 Mio € aus dem Verkauf von Krupp Werner & Pfleiderer enthalten. In 1999/2000 ist die Krupp Kunststofftechnik veräußert worden, was zu einem Gewinn von 119 Mio € geführt hat. Ohne diese Veräußerungsergebnisse hätte sich das Ergebnis von –37 Mio € im Vorjahr auf 69 Mio € in 2000/2001 verbessert. Zu dieser Verbesserung haben die einzelnen Bereiche unterschiedlich beigetragen. Production Systems konnte den Vorjahresverlust deutlich reduzieren. Wesentliche Ursache für die noch immer bestehende Verlustsituation im Bereich der Zerspanung ist trotz erfolgreicher Umsetzung des Restrukturierungsprogramms der erneute Einbruch des amerikanischen Werkzeugmaschinenmarktes. Ferner wurde im Falle einer zu den amerikanischen Zerspanungsaktivitäten gehörenden Gesellschaft ein Gerichtsurteil, mit dem dieser ein erheblicher Strafschadenersatz zugesprochen worden war, wegen eines Formfehlers aufgehoben und an die erste Instanz zurückverwiesen. Hieraus ergab sich ein Aufwand in Höhe von 29 Mio €. Gegen das Urteil des Berufungsgerichts wurde Revision eingelegt. Die zum Bereich Production Systems zählenden Business Units Karosserietechnik und Aggregatmontage erzielten wiederum gute Gewinne. Plant Technologies schließt im Berichtsjahr – nach einem kleinen Gewinn im Vorjahr – mit einem Verlust ab. Verursacht wurde dieser Verlust im Wesentlichen durch einen Auftrag über die Lieferung einer chemischen Anlage. Die Ursachen für diesen Verlustauftrag, die zum einen in der technischen Spezifikation und zum anderen in ablauforganisatorischen Problemen bestanden, wurden zwischenzeitlich behoben. Die in dem Bereich durchgeführten Restrukturierungsprogramme waren erfolgreich. Die im Vorjahr noch negativen Business Units Krupp Polysius und Krupp Fördertechnik sind wieder im Gewinn. Das Ergebnis von Marine konnte gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert werden. Hauptursache für diesen Ergebnisanstieg ist die im Vergleich zum Vorjahr weggefallene Belastung aus der Abwicklung eines Schwimmbaggerauftrags. Mechanical Engineering konnte das hervorragende Vorjahresergebnis nochmals verbessern. Besonders erfolgreich waren wieder die Bereiche, die sich mit der

Fertigung von Großwälzlagern sowie der Herstellung von Laufwerken und Laufwerkskomponenten für raupengetriebene Maschinen beschäftigten. Rückläufig entwickelte sich der Gewinn von Novoferm, Hersteller von Garagentoren, Türen und Zargen, auf Grund der schwächer gewordenen Baukonjunktur in Deutschland. Die Ergebnissituation im Bereich Industrietechnik, die im Dampfturbinengeschäft und der Schiffstechnik tätig ist, hat sich nach Abschluss des Restrukturierungsprogramms deutlich verbessert; hier konnte ein Gewinn erzielt werden. Besonders schwierig war wiederum die Situation bei den Stahlbauaktivitäten. Hier musste erneut ein erheblicher Verlust hingenommen werden. Das Umstrukturierungsprogramm in diesem Bereich wird zurzeit umgesetzt. Beim Transrapid reduzierten sich die hohen Anlaufverluste des Vorjahres deutlich, da im Berichtsjahr mit den Arbeiten für den Auftrag zum Bau einer Anwendungsstrecke in Shanghai begonnen wurde.

Materials

Bei Materials ist der Gewinn um 97 Mio € auf 32 Mio € zurückgegangen. Dies resultiert aus der konjunkturellen Abschwächung und aus Sondereinflüssen. Bis auf Spezielle Werkstoffe mussten alle Business Units Ertragseinbußen hinnehmen. Der ertragsstärkste Bereich blieb unverändert MaterialsServices Europe mit seinem breiten Spektrum von Dienstleistungs- und Anarbeitungsaktivitäten. Dagegen war MaterialsServices North America von dem Konjunkturrückgang besonders betroffen; im Berichtsjahr entstand ein deutlicher Verlust. Der weitere erhöhte Serviceanteil konnte die konjunkturellen Einflüsse zwar dämpfen, aber nicht ausgleichen. Darüber hinaus war eine außerplanmäßige Abschreibung auf eine E-Business-Beteiligung notwendig. Ebenfalls einen hohen Verlust hatte die Business Unit Materials Trading zu verzeichnen. Dieser entfiel im Wesentlichen auf die südamerikanischen Aktivitäten, bei denen sich neben der drastisch verschlechterten konjunkturellen Situation insbesondere ein erheblicher struktureller Anpassungsbedarf auswirkte. Dagegen konnte Spezielle Werkstoffe das gute Vorjahresergebnis deutlich verbessern. Hierzu hat insbesondere die Gleistechnik beigetragen.

Serv

Bei Serv ist eine Ergebnisverschlechterung um 131 Mio € eingetreten, so dass sich im Berichtsjahr ein Verlust von 54 Mio € ergibt. Auch hier zeigen die einzelnen Business Units ein unterschiedliches Bild. Die Business Unit Industrial Services, die sich mit der Erbringung von Instandhaltungsdienstleistungen für industrielle Kunden beschäftigt, konnte den Vorjahresgewinn leicht übertreffen. Bei Construction Services führten die erfassten Belastungen aus der Stilllegung der Gerüst- und Schalungsproduktion zu Verlusten. Bei Gerüstdienstleistungen konnte jedoch ein deutlich höherer Gewinn als im Vorjahr erzielt werden. Bei Facilities Services ging das Ergebnis, in dem auch ein Ergebnisanteil aus der Erbringung von gebäudebezogenen Dienstleistungen für ThyssenKrupp Immobilien enthalten ist, abrechnungsbedingt zurück. Der Bereich schloss mit einem kleinen Gewinn ab. Bei Information Services führte die Integration der im Vorjahr erworbenen IT-Unternehmen der Hoechst-Gruppe zu Belastungen, so dass im Kerngeschäft der System- und Rechenzentrumsdienstleistungen nur knapp ein ausgeglichenes Ergebnis erzielt werden konnte. Nach dem Zusammenbruch des Marktes für Internet-Services waren in diesem Bereich umfangreiche Wertberichtigungen auf erworbene Firmenwerte und

Beteiligungsbuchwerte erforderlich. Ferner mussten hier Forderungsabwertungen verkraftet werden. Insgesamt verursachten die Multimedia-Aktivitäten einen sehr hohen Verlust.

Immobilien

Mit einem Gewinn von 86 Mio € konnte Immobilien das Vorjahresergebnis um 28 Mio € übertreffen. Hauptergebnisträger war wiederum die Wohnungswirtschaft, wo neben Vermietungserträgen auch Gewinne aus der Veräußerung von Wohnungen, die nicht mehr in das Immobilienportfolio passen, vereinnahmt werden konnten. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden an Facility Services, eine Business Unit des Segments Serv, gebäudebezogene Dienstleistungen vergütet.

Corporate

Corporate umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der Finanzierungs- und Landesholdinggesellschaften. Hinzu kommen die inaktiven Gesellschaften, wie insbesondere Thyssen Stahl AG, Krupp Stahl GmbH und Krupp Hoesch Stahl AG. Als operative Gesellschaften sind bei Corporate Versicherungsdienste, Equity-Beteiligungen sowie die Krupp Seeschiffahrt enthalten. Der im Berichtsjahr um 53 Mio € auf 305 Mio € gestiegene Aufwand für die Konzernverwaltung umfasst als wesentlichste Position den Aufwand aus der Altersversorgung in Höhe von 209 Mio €. Die Ergebnisverschlechterung ist auf ein um 68 Mio € verschlechtertes Zinsergebnis zurückzuführen, verursacht durch die in 1999/2000 und 2000/2001 durchgeführten Kapitalerhöhungen bei den Segmenten. Insgesamt haben wir zur Schaffung einer angemessenen Kapitalstruktur der Segmente Kapitalerhöhungen in Höhe von 2,7 Mrd € durchgeführt. Unter Konzernverwaltung wurde auch die zusätzliche Zahlung in Höhe von 27 Mio € an die Stiftungsinitiative der deutschen Wirtschaft „Erinnerung, Verantwortung und Zukunft“ für die Entschädigung von Zwangsarbeitern erfasst. Damit ist der Beitrag von ThyssenKrupp auf 78 Mio € aufgestockt worden. Die Aufwandsübernahmen für die Segmente sind um 18 Mio € zurückgegangen. Bei den operativen Gesellschaften ergibt sich eine Ergebnisverschlechterung um 29 Mio € auf 25 Mio €. Dies ist nahezu ausschließlich auf den im Berichtsjahr erfassten Verlust in Höhe von 62 Mio € aus der Veräußerung der Bulk-Carrier-Aktivitäten von Krupp Seeschiffahrt zurückzuführen. Die anderen Gesellschaften entwickelten sich positiv.

Ertragsteuern

In 2000/2001 betragen die Ertragsteuern 193 Mio € nach 531 Mio € im Vorjahr. Bezogen auf das Ergebnis vor Ertragsteuern und Anteilen anderer Gesellschafter in Höhe von 876 Mio € errechnet sich eine Steuerquote von 22,0 % nach 48,7 % im Vorjahr. Für die Reduzierung der Steuerquote sind im Wesentlichen die niedrige Besteuerung des Gewinns aus der Veräußerung der Eisenerzgrube Ferteco, die Veränderungen der permanenten Abweichungen zwischen Buchwerten in der Steuerbilanz und im Konzernabschluss sowie die Effekte aus der Reform des Unternehmenssteuerrechts in Deutschland maßgeblich. Aus dieser Reform resultiert zum einen die Verminderung des Körperschaftsteuersatzes auf generell 25 %. Folge ist eine Neubewertung der aktiven und passiven latenten Steuern. Da ThyssenKrupp einen Überhang an aktiven latenten Steuern hat, ergibt sich hieraus ein Steueraufwand. Andererseits wurde im Rahmen der Steuerreform die Steuerfreiheit von Gewinnen aus der Veräußerung von inländischen

Beteiligungen eingeführt. Hieraus ergibt sich eine Auflösung von bisher passivierten latenten Steuern. Der Gesamteffekt aus der Steuerreform ist positiv. Es ergibt sich ein Ertrag in Höhe von 124 Mio €.

Bewertungsänderungen

Im Berichtsjahr wurden erstmals die neuen Regelungen zur Umsatzrealisierung nach SAB 101 angewendet. Von diesen Regelungen sind insbesondere Lieferungen von Anlagen betroffen, die beim Kunden noch montiert werden müssen. Hier ist die Umsatzrealisierung erst nach erfolgter Montage, Abnahme und Bezahlung möglich; dies führt auch zu einer späteren Ergebnisrealisierung. Betroffen von dieser Neuregelung ist insbesondere Production Systems. Aus der rückwirkenden Umstellung von bereits in Abwicklung befindlichen Aufträgen resultiert ein Aufwand von 36 Mio €. Der Nachsteuerwert in Höhe von 22 Mio € ist gesondert ausgewiesen.

Jahresüberschuss/Ergebnis je Aktie

Nach Abzug der Anteile konzernfremder Gesellschafter ergibt sich ein Jahresüberschuss von 665 Mio €. Dies sind 138 Mio € mehr als im Vorjahr. Bezieht man den Konzern-Jahresüberschuss auf die Anzahl der ausgegebenen Aktien des Berichtsjahres (514.489.044 Aktien), so ergibt sich im Geschäftsjahr 2000/2001 ein Ergebnis je Aktie (EPS – „earnings per share“) in Höhe von 1,29 € nach 1,02 € in 1999/2000. Eliminiert man aus dieser Ergebniszahl die Effekte aus der Portfolioneuordnung, der Bewertungsänderung sowie der Steuerreform in Deutschland, so errechnet sich ein normalisiertes Ergebnis je Aktie von 0,58 €. Dies sind 0,31 € weniger als im Vorjahr.

Dividende

Der Hauptversammlung wird die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,60 € je Stückaktie – nach 0,75 € je Aktie im Vorjahr – zur Beschlussfassung vorgeschlagen. Das dividendenberechtigte Kapital der ThyssenKrupp AG beträgt 1.317 Mio €, daraus errechnet sich eine Ausschüttung in Höhe von 309 Mio €. Gegenüber dem Vorjahr führt dies zu einer Verminderung der Ausschüttung um 77 Mio €.

Die rechtliche Basis für die Ausschüttung bildet der Jahresabschluss der ThyssenKrupp AG, der einen Jahresüberschuss in Höhe von 355 Mio € – nach 425 Mio € im Vorjahr – ausweist. Der nicht zur Ausschüttung benötigte Teil des Jahresergebnisses der ThyssenKrupp AG in Höhe von 46 Mio € wird den Gewinnrücklagen der ThyssenKrupp AG zugeführt.

2. Wertorientiertes Management

Die Führung und Steuerung des ThyssenKrupp Konzerns erfolgen auf Basis eines wertorientierten Managementsystems. Dabei steht die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes durch Konzentration auf Geschäftsfelder, die bezüglich der Performance zu den Besten im Weltmaßstab gehören, im Mittelpunkt. Unser integriertes Controllingkonzept erlaubt eine zielgerichtete Steuerung und Koordination der Aktivitäten aller Segmente, unterstützt die dezentrale Verantwortung für Geschäftsprozesse und gewährleistet eine bereichsübergreifende Transparenz.

Das integrierte Controllingkonzept knüpft an der Vorstellung an, die Steigerung des Unternehmenswertes durch Maßnahmen zur Überbrückung operativer und strategischer Lücken zwischen dem Ist- und Zielzustand zu realisieren. Dies setzt das Vorhandensein von qualitativ hochwertigen operativen und strategischen Berichterstattungssystemen – für Ist- und Planungsrechnungen sowie interne und externe Berichterstattung – voraus. Die Grundlage unseres Berichterstattungssystems sind die für jede Berichtseinheit nach US-GAAP ermittelten Werte.

Im ThyssenKrupp Controllingkonzept werden strategische und operative Elemente mit einer zeitnahen Berichterstattung verknüpft; begleitet von einer regelmäßigen, maßnahmenorientierten Kommunikation. Eine weitere Konkretisierung erfährt dieses Konzept durch wertorientierte Steuerungsgrößen und ein aktives Portfolio-Management.

Die zentralen Steuerungsgrößen sind der Return on Capital Employed (ROCE) und der Wertbeitrag. Beide Kennzahlen reflektieren die Ertragskraft des investierten Kapitals in Form einer relativen Größe (ROCE) sowie eines absoluten Wertes (Wertbeitrag).

Der ROCE berechnet sich wie folgt:

$$\text{ROCE} = \frac{\text{Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und vor Zinsen}}{\text{Capital Employed}}$$

Der Zähler setzt sich aus dem Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter, dem Zinsergebnis und dem zuzurechnenden Zinsaufwand für Pensionsrückstellungen zusammen. Das Capital Employed kann aktivisch oder passivisch ermittelt werden. Aktivisch errechnet es sich aus dem Nettoanlagevermögen und dem Net-Working Capital. Aktive und passive latente Steuern werden in die Ermittlung nicht einbezogen, da die Kennzahlenermittlung auf einer Vorsteuerbasis erfolgt. Passivisch kann das Capital Employed unmittelbar aus den veröffentlichten Bilanzdaten abgeleitet werden:

KONZERN in Mio €	01.10.1999	30.09.2000	01.10.2000	30.09.2001
Eigenkapital	8.106	8.797	8.797	8.786
+ Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	292	399	399	363
+ Pensionsrückstellungen	7.023	6.970	6.970	6.908
+ Finanzverbindlichkeiten	6.999	8.751	8.751	7.665
./. Wertpapiere/Flüssige Mittel	806	1.021	1.021	1.258
+ Passive latente Steuern	1.473	1.106	1.106	1.161
./. Aktive latente Steuern	1.902	1.357	1.357	1.445
Stichtagswert	21.185	23.645	23.645	22.180
Durchschnittswert		22.415		22.913

Dem ROCE werden die gewichteten durchschnittlichen Kosten (WACC) des eingesetzten Kapitals gegenübergestellt. Die Kapitalkosten werden dabei - wie die verwendete Ergebnisgröße - vor Ertragsteuern erfasst. Auf dieser Basis ergibt sich für den Konzern eine gewichtete Verzinsung aus Eigenkapital (14,0 %), Finanzverbindlichkeiten (6,5 %) und Pensionsrückstellungen (6,0 %) in Höhe von 9,0 %. Dieser gewichtete Kapitalkostensatz wird mittelfristig konstant gehalten, um eine möglichst hohe Kontinuität für den Zeitvergleich zu gewährleisten. Daher werden nur bei gravierenden Zinsänderungen Anpassungen vorgenommen.

Auf Basis unveränderter Kapitalkosten für den Konzern von 9,0 % wurden im Zuge der Neuordnung der Segmentstruktur die Kapitalkosten der Segmente angepasst. Die Kapitalkosten der Segmente ermitteln sich danach aus den konzerneinheitlichen Kapitalkostensätzen für Eigenkapital, Finanzverbindlichkeiten und Pensionsrückstellungen, gewichtet mit der jeweiligen Segmentkapitalstruktur. Ferner wurden die segmentspezifischen Geschäftsrisiken berücksichtigt. Danach betragen die gewichteten und risikoadjustierten Segmentkapitalkostensätze für Steel 10,0 %, Automotive 9,5 %, Elevator 9,0 %, Technologies 10,0 %, Materials 9,0 %, Serv 9,0 % und Immobilien 7,5 %.

Der Wertbeitrag errechnet sich aus der Differenz zwischen ROCE und Kapitalkostensatz, multipliziert mit dem Capital Employed. Zusätzlicher Unternehmenswert wird nur dann geschaffen, wenn der ROCE den gewichteten Kapitalkostensatz übersteigt. Somit stellen die Kapitalkosten einen Mindestverzinsungsanspruch dar. Daneben werden individuelle Zielrentabilitäten für die einzelnen Aktivitäten vereinbart, die sich am jeweils besten Wettbewerber oder an einem branchenfremden Benchmark orientieren. Dieses Führungs- und Steuerungssystem ist mit dem Tantiemesystem in der Weise verknüpft, dass die Höhe der erfolgsabhängigen Vergütung von dem erreichten Wertbeitrag bestimmt wird.

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Entwicklung der zentralen Steuerungsgrößen in den letzten beiden Geschäftsjahren.

1999/2000*	Ergebnis vor Zinsen ** (Mio €)	Capital Employed (Mio €)	ROCE (%)	Kapitalkosten (%)	Spread (%-Punkte)	Wertbeitrag (Mio €)
Konzern	1.938	22.415	8,7	9,0	- 0,3	- 72
davon:						
Steel	831	9.137	9,1	10,0	- 0,9	- 83
Automotive	395	2.796	14,1	9,5	4,6	129
Elevator	286	1.789	16,0	9,0	7,0	125
Technologies	162	2.098	7,7	10,0	- 2,3	- 48
Materials	239	2.630	9,1	9,0	0,1	3
Serv	102	893	11,4	9,0	2,4	22
Immobilien	81	1.797	4,5	7,5	- 3,0	- 54

* ungeprüft
 ** Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und vor Zinsen (Zinsergebnis einschl. Zinsaufwand für Pensionsrückstellungen)

2000/2001*	Ergebnis vor Zinsen ** (Mio €)	Capital Employed (Mio €)	ROCE (%)	Kapitalkosten (%)	Spread (%-Punkte)	Wertbeitrag (Mio €)
Konzern	1.764	22.913	7,7	9,0	- 1,3	- 298
davon:						
Steel	845	9.261	9,1	10,0	- 0,9	- 81
Automotive	275	3.242	8,5	9,5	- 1,0	- 33
Elevator	312	1.992	15,6	9,0	6,6	132
Technologies	183	1.716	10,7	10,0	0,7	12
Materials	151	2.835	5,3	9,0	- 3,7	- 104
Serv	- 12	1.168	- 1,0	9,0	- 10,0	- 117
Immobilien	107	1.860	5,8	7,5	- 1,7	- 32
* ungeprüft						
** Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und vor Zinsen (Zinsergebnis einschl. Zinsaufwand für Pensionsrückstellungen)						

Im Konzern ist das Ergebnis vor Zinsen um 174 Mio € auf 1.764 Mio € zurückgegangen. Das Capital Employed ist jedoch um 498 Mio € auf 22.913 Mio € angestiegen. Dies führt zu einem um 1,0-%-Punkt auf 7,7 % rückläufigen ROCE. Bei Kapitalkosten von 9,0 % ergibt sich ein negativer Wertbeitrag in Höhe von 298 Mio €.

Bei Steel hat das zu erfassende Ergebnis vor Zinsen – unter Einbeziehung des Gewinns aus der Veräußerung der Eisenerzgrube Ferteco – um 14 Mio € auf 845 Mio € zugenommen. Das Capital Employed erhöhte sich um 124 Mio €, so dass der ROCE mit 9,1 % konstant blieb. Der Wertbeitrag verbesserte sich um 2 Mio € auf -81 Mio €.

Automotive verzeichnet auf Grund des um 120 Mio € auf 275 Mio € rückläufigen Ergebnisses vor Zinsen und eines um 446 Mio € angestiegenen Capital Employed einen Rückgang des ROCE um 5,6-%-Punkte auf 8,5 %. Bei Kapitalkosten von 9,5 % errechnet sich ein negativer Wertbeitrag in Höhe von 33 Mio €. Im Vorjahr betrug der positive Wertbeitrag 129 Mio €.

Elevator konnte das Ergebnis vor Zinsen um 26 Mio € auf 312 Mio € steigern. Gleichzeitig wurde auch das Capital Employed um 203 Mio € auf 1.992 Mio € erhöht. Dies führte zu einem um 0,4-%-Punkte auf 15,6 % reduzierten ROCE. Auf Grund des gestiegenen Capital Employed verbesserte sich der Wertbeitrag um 7 Mio € auf 132 Mio €.

Das neu formierte Segment Technologies erzielte – unter Einbeziehung der in 1999/2000 und 2000/2001 erzielten Veräußerungsgewinne – ein Ergebnis vor Zinsen in Höhe von 183 Mio €; dies sind 21 Mio € mehr als in 1999/2000. Das Capital Employed wurde um 382 Mio € auf 1.716 Mio € reduziert. Damit erhöhte sich der ROCE um 3,0-%-Punkte auf 10,7 %. Bei Kapitalkosten von 10,0 % führt dies zu einem Wertbeitrag in Höhe von 12 Mio €, eine Verbesserung um 60 Mio €.

Der negative Wertbeitrag bei Materials beträgt 104 Mio €. Dies ist gegenüber dem Vorjahr eine Verschlechterung um 107 Mio €. Ursächlich hierfür ist das um 88 Mio € rückläufige Ergebnis vor Zinsen bei einem gleichzeitigen Anstieg des Capital Employed um 205 Mio € auf 2.835 Mio €.

Der höchste negative Wertbeitrag fiel bei Serv mit 117 Mio € an, nachdem im Vorjahr noch ein positiver Wert in Höhe von 22 Mio € erzielt werden konnte. Dies ist auf das um 114 Mio € verschlechterte Ergebnis vor Zinsen bei einem gleichzeitig um 275 Mio € erhöhten Capital Employed zurückzuführen.

Bei einem Ergebnis vor Zinsen in Höhe von 107 Mio € – dies sind 26 Mio € mehr als in 1999/2000 – und einem um 63 Mio € auf 1.860 Mio € angestiegenen Capital Employed errechnet sich für Immobilien ein ROCE in Höhe von 5,8 %. Bei Kapitalkosten von 7,5 % ergibt sich ein negativer Wertbeitrag in Höhe von 32 Mio €, nach –54 Mio € in 1999/2000.

An das Ergebnis der Analyse der Steuerungsgrößen knüpft bei ThyssenKrupp unmittelbar das aktive Portfolio-Management an. Dabei handelt es sich um strukturelle Maßnahmen mit vorwiegend strategischem Charakter, insbesondere um die Auswahl und den Ausbau der Geschäftsfelder, mit denen die angestrebten Wertbeiträge bzw. Wertsteigerungen realisiert werden sollen bzw. den rechtzeitigen und profitablen Rückzug aus Aktivitäten, die keine ausreichende Wertbeitragssteigerung erzielen. Von besonderer Bedeutung aus der Gesamtkonzernsicht ist dabei die Schaffung eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen Wert-Generierern und Cash-Providern. Damit soll eine Grundvoraussetzung geschaffen werden für Dividendenfähigkeit sowie nachhaltiges Wachstum.

3. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt Herkunft und Verwendung der Geldströme in den Geschäftsjahren 1999/2000 und 2000/2001. Ihr kommt damit eine zentrale Bedeutung für die Beurteilung der Finanzlage des ThyssenKrupp Konzerns zu.

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

Der Cash-Flow aus Investitionstätigkeit und der Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit sind jeweils zahlungsbezogen ermittelt. Demgegenüber wird der Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit ausgehend vom Konzern-Jahresüberschuss indirekt abgeleitet. Die im Rahmen der indirekten Ermittlung berücksichtigten Veränderungen von Bilanzpositionen im Zusammenhang mit der laufenden Geschäftstätigkeit sind um Effekte aus der Währungsumrechnung und aus Konsolidierungskreisänderungen bereinigt; sie können daher nicht mit den entsprechenden Veränderungen auf Grundlage der veröffentlichten Konzernbilanz abgestimmt werden.

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit ergibt sich im Geschäftsjahr 2000/2001 ein Mittelzufluss in Höhe von 2,2 Mrd €. Die gegenüber dem Vorjahr eingetretene Verbesserung um 0,9 Mrd € ist insbesondere auf das Net-Working Capital zurückzuführen. Auf Grund eines konzernweit durchgeführten Programms zur Verbesserung der Mittelbindungssituation konnte in 2000/2001 die Mittelbindung im Net-Working Capital um 0,1 Mrd € verringert werden. In 1999/2000 betrug der Anstieg noch 0,9 Mrd €.

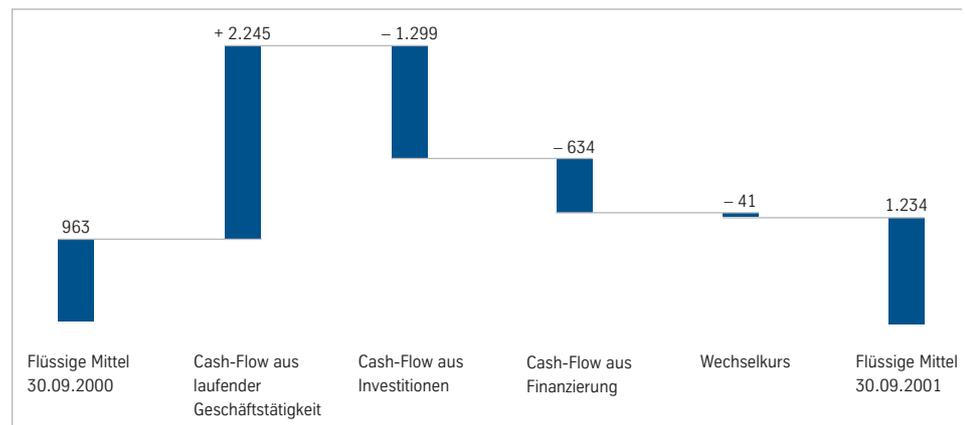
Der Cash-Flow aus Investitionstätigkeit reduziert sich im Berichtsjahr um 0,5 Mrd € auf –1,3 Mrd €. Ursache hierfür sind die um 0,2 Mrd € auf 2,3 Mrd € reduzierten Investitionsaus-

gaben und die um 0,4 Mrd € auf 1,0 Mrd € angestiegenen Einnahmen aus Desinvestitionen. Hier ist insbesondere auf die Geldzuflüsse im Zusammenhang mit den im Geschäftsjahr 2000/2001 erfolgten Verkäufen von Ferteco und Krupp Werner & Pfleiderer hinzuweisen. Damit konnten die Nettoinvestitionen in Höhe von 1,3 Mrd € aus dem Cash-Flow aus operativer Tätigkeit abgedeckt werden. Der überschüssige Betrag (Free Cash-Flow) in Höhe von 0,9 Mrd € wurde nach Zahlung von Dividenden in Höhe von 0,4 Mrd € in Höhe von 0,5 Mrd € zur Schuldentilgung verwendet.

Die im Bereich Finanzierungstätigkeit ausgewiesenen Sonstigen Finanzierungsvorgänge enthalten in Höhe von 15 Mio € Auszahlungen, die aus Konzerntagesgeldbeziehungen zu nicht konsolidierten Beteiligungen resultieren. Darüber hinaus sind hier Einzahlungen in Höhe von 12 Mio € aus kurzfristigen Finanzforderungen ausgewiesen.

Die Veränderung der Flüssigen Mittel ist in Höhe von –41 Mio € durch Wechselkurseffekte beeinflusst, die insbesondere auf den im Geschäftsjahr 2000/2001 gesunkenen us-Dollar-Kurs zurückzuführen sind.

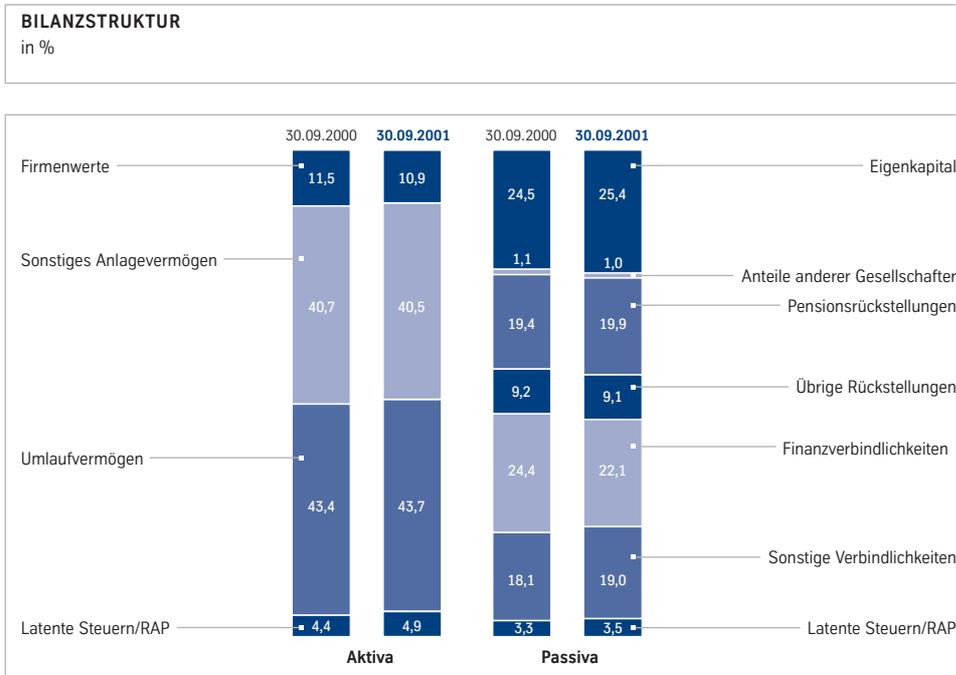
VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL in Mio €



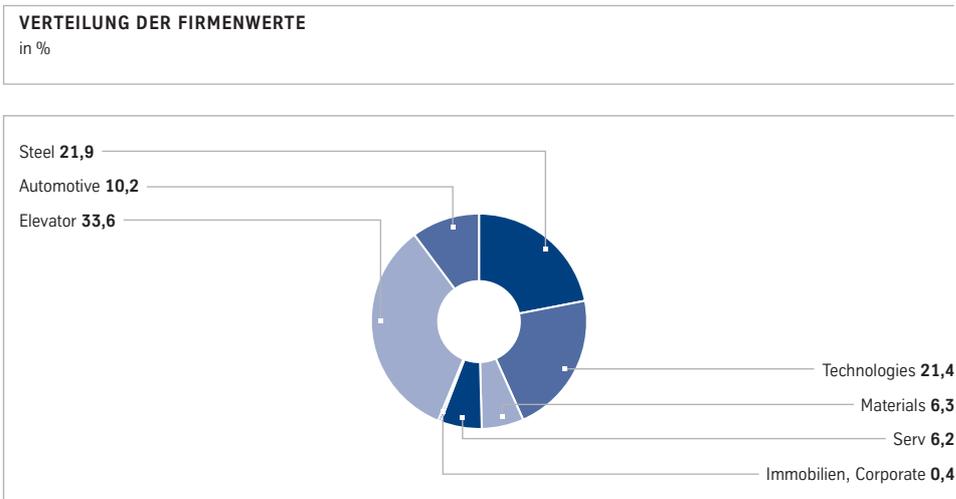
Die Innenfinanzierungskraft, definiert als Quotient von Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit und Cash-Flow aus Investitionstätigkeit, beträgt 1,7 (Vorjahr: 0,7). Der dynamische Verschuldungsgrad, der angibt, in welchem Zeitraum die Netto-Finanzverbindlichkeiten durch den Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit getilgt werden können, beträgt rund 3 Jahre (Vorjahr: 6 Jahre).

4. Darstellung zur Bilanzstruktur

Die Bilanzsumme des ThyssenKrupp Konzerns hat sich um 1,2 Mrd € auf 34,6 Mrd € verringert. Dabei hat sich die Bilanzstruktur nur geringfügig verschoben.



Die unter den Immateriellen Vermögensgegenständen ausgewiesenen Firmenwerte haben sich um 359 Mio € auf 3.780 Mio € vermindert. Von dieser Reduzierung entfallen 228 Mio € auf Abschreibungen, 171 Mio € sind auf die Währungsumrechnung zurückzuführen. Ferner waren weitere kleinere Veränderungen zu berücksichtigen. Der Anteil an der Bilanzsumme verringerte sich leicht auf 10,9 %. Die Firmenwerte verteilen sich auf die einzelnen Segmente wie folgt:

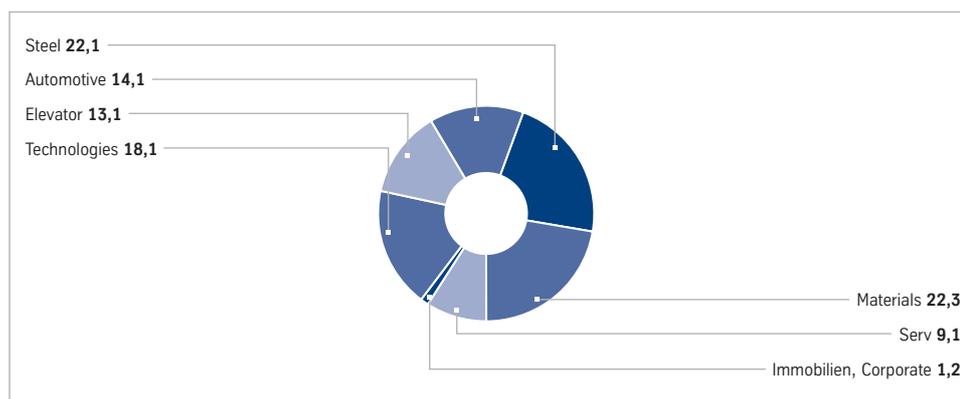


Das gesamte Anlagevermögen einschließlich der Firmenwerte hat sich im Saldo um 937 Mio € vermindert. Aus der Veränderung des Konsolidierungskreises ergibt sich eine Verminderung um 696 Mio €, insbesondere aus der Veräußerung der Eisenerzgrube Ferteco und der Krupp Seeschifffahrt. Umrechnungsbedingt ergibt sich eine Reduzierung um 379 Mio €. Andererseits stiegen die Zugänge um 112 Mio € auf 2.492 Mio € an. Von den Zugängen sind im Segment Steel 1.144 Mio € und im Segment Automotive 512 Mio € angefallen. Zum 30. September 2001 ist das Anlagevermögen zu 49,3 % durch Eigenkapital gedeckt.

Die Vorräte reduzierten sich um 185 Mio € auf 6.525 Mio €. Die Verminderung entfiel überwiegend auf die Segmente Materials, Serv und Steel; dem standen Erhöhungen bei Technologies und Automotive gegenüber. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum 30. September 2001 insgesamt 5.721 Mio €. Dies sind 502 Mio € weniger als im Vorjahr. Der Gesamtbetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verteilt sich wie folgt auf die Segmente:

VERTEILUNG DER FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

in %



Das Eigenkapital beträgt – ohne Anteile anderer Gesellschafter – 8.786 Mio € und liegt damit auf Vorjahresniveau. Die Eigenkapitalquote zum 30. September 2001 errechnet sich auf 25,4 % nach 24,5 % im Vorjahr.

Die Pensionsrückstellungen belaufen sich auf 6.908 Mio €. Ihr Anteil an der Bilanzsumme beträgt 19,9 %, im Vorjahr waren es noch 19,4 %.

Die Brutto-Finanzverbindlichkeiten sind im Laufe des Geschäftsjahres von 8.751 Mio € per 30. September 2000 auf 7.665 Mio € zum 30. September 2001 zurückgegangen. Hierfür waren im Wesentlichen die im Geschäftsjahr durchgeführten Desinvestitionen und Wechselkursinflüsse verantwortlich. Nach Abzug der Flüssigen Mittel und Wertpapiere des Umlaufvermögens errechnen sich die Netto-Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 6.407 Mio €.

Gegenüber dem Vorjahr ist dies eine Verminderung um 1.323 Mio €. Das Gearing beträgt 72,9 % – nach 87,9 % im Vorjahr –, wobei das Gearing aus dem Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zu Eigenkapital definiert ist.

5. Zentrale Finanzierung des ThyssenKrupp Konzerns

Die Finanzierung des ThyssenKrupp Konzerns erfolgt grundsätzlich zentral. Damit übernimmt die ThyssenKrupp AG die Verpflichtung, die Liquidität der Konzerngesellschaften aufrecht zu erhalten. Dies geschieht insbesondere über Mittelbereitstellungen im Rahmen des Konzernfinanzverkehrs, über die Vermittlung und Verbürgung von Krediten oder die Gewährung von Finanzierungshilfen in Form von Patronatserklärungen.

Zur Deckung des Finanzbedarfs ausländischer Konzerngesellschaften werden häufig auch lokale Kredit- und Kapitalmärkte durch die ThyssenKrupp AG sowie deren Finanzierungsgesellschaften genutzt.

Die zentrale Finanzierung ist Basis für die Realisierung kostengünstiger Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten. Sie erlaubt ein einheitliches und – bezogen auf die höheren Volumina – gewichtigeres Auftreten an den Geld- und Kapitalmärkten. Die Verhandlungsposition gegenüber Kreditinstituten und anderen Marktteilnehmern wird somit gestärkt. Darüber hinaus wird die Möglichkeit genutzt, mit den eigenen ausländischen Finanzierungsgesellschaften an internationalen Kapitalmärkten zu agieren.

Durch konzerninternen Finanzausgleich wird eine Reduzierung des Fremdfinanzierungsvolumens sowie eine Optimierung der Geld- und Kapitalanlagen des ThyssenKrupp Konzerns mit positiven Auswirkungen auf das Zinsergebnis erreicht. Basis der Vorteile aus der konzerninternen Geldanlage- und Geldaufnahmemöglichkeit sind die im Rahmen von Cash Management Systemen eingesetzten Liquiditätsüberschüsse einzelner Konzerngesellschaften, die zur internen Finanzierung des Geldbedarfs anderer Konzerngesellschaften genutzt werden können. Auf Grund der Verrechnung von Lieferungen und Leistungen zwischen den Konzerngesellschaften über konzerninterne Finanzkonten werden die Umsätze auf den Bankkonten erheblich reduziert.

Zur Finanzierung werden neben Geld- und Kapitalmarktinstrumenten (u. a. Commercial Paper, Schuldscheindarlehen, Anleihen) bilaterale Bankkredite sowie syndizierte Kreditfazilitäten eingesetzt.

Um auch zukünftig an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten präsent zu sein, werden wir auch weiterhin mögliche Finanzierungsalternativen prüfen und bei für den ThyssenKrupp Konzern günstigen Marktverhältnissen an den Markt gehen.



Rating

Im Sommer 2001 haben wir durch die beiden amerikanischen Rating-Agenturen Moody's und Standard & Poor's ein Emittenten-Rating durchführen lassen. Mit diesem Emittenten-Rating haben wir die Basis geschaffen, die internationalen Kapitalmärkte auch mit größeren Finanzierungsvolumina in Anspruch nehmen zu können. In ihren am 28. September 2001 veröffentlichten Analysen sind die Rating-Agenturen zu folgenden Rating-Urteilen gekommen:

VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL	Langfrist-Rating	Kurzfrist-Rating	Ausblick
Moody's	Baa1	Prime-2	negativ
Standard & Poor's	BBB	A-2	stabil

Zukünftige Anleiheemissionen müssen noch mit einem Emissions-Rating, das sich auf die Beurteilung einer bestimmten Anleihe bezieht, versehen werden. Auf Grund des nun vorliegenden Emittenten-Ratings haben wir jedoch die Voraussetzung dafür geschaffen, diesen Prozess schnell durchführen zu können.

Aktives Zinsrisikomanagement als zentrale Aufgabe

Auf Grund der internationalen Ausrichtung unserer Geschäftsaktivitäten findet die Liquiditätsbeschaffung des ThyssenKrupp Konzerns an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten in verschiedenen Währungen – überwiegend im Euro- und us-Dollar-Raum – und in verschiedenen Laufzeitsegmenten statt. Die hieraus resultierenden Finanzverbindlichkeiten sind zu Teilen einem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Aufgabe unseres Zinsmanagements ist es, das aus diesen Finanzverbindlichkeiten resultierende Zinsänderungsrisiko zu minimieren. Hierzu werden regelmäßig Zinsrisikoanalysen in den für unsere Geschäftstätigkeit relevanten Währungsgebieten erstellt, die uns über Barwertanalysen, Szenarioanalysen und Crash-Testing das Chance-/ Risikoprofil des einem Zinsänderungsrisiko ausgesetzten Kreditportfolios für den ThyssenKrupp Konzern aufzeigen. Die regelmäßige Information über die Ergebnisse der Zinsrisikoanalysen ist integrierter Bestandteil unseres Risikomanagement-Systems.

Devisenmanagement im ThyssenKrupp Konzern

Die Internationalität unserer Geschäftstätigkeit bringt eine Vielzahl von Zahlungsströmen in unterschiedlichen Währungen – vor allem in us-Dollar – mit sich. Da unsere Gesellschaften aus diesen Geschäften einem hohen Währungsrisiko ausgesetzt sind, ist die Absicherung von Wechselkursrisiken wesentlicher Bestandteil unseres Risikomanagements.

Konzernerheitliche Richtlinien bilden die Vorgabe für das zentral organisierte Devisenmanagement des ThyssenKrupp Konzerns. Grundsätzlich besteht für alle Gesellschaften des ThyssenKrupp Konzerns die generelle Sicherungspflicht von Fremdwährungspositionen im

Zeitpunkt ihrer Entstehung. Alle inländischen Gesellschaften sind bei der Absicherung von Fremdwährungspositionen aus Waren- und Leistungsgeschäften der zentralen Clearing-Stelle gegenüber andienungspflichtig. Die angedienten Positionen werden innerhalb der einzelnen Währungen nach Laufzeitgruppen zusammengefasst; die sich ergebende Gesamtposition wird täglich durch das Eingehen gegenläufiger Positionen bei Banken global gesichert. Darüber hinaus wickelt die Clearing-Stelle für inländische Gesellschaften Micro-Sicherungen ab, die den Anforderungen des Hedge-Accounting gemäß SFAS 133 entsprechen.

Die Absicherung von Finanztransaktionen sowie von Geschäften unserer ausländischen Tochterunternehmen erfolgt in enger Abstimmung mit der Konzernleitung. Das generelle Abstimmungserfordernis mit der Konzernleitung, die Festlegung von Kurssicherungsbudgets, die regelmäßige Überprüfung der getätigten Devisenkursicherungen anhand von konzernweiten Erhebungen sowie eine regelmäßige Prüfung durch unseren Zentralbereich Internal Auditing stellen die Einhaltung der zentralen Vorgaben sicher.

6. Risikomanagement

Im Rahmen des wertorientierten Managements im ThyssenKrupp Konzern unterstützt ein systematisches Risikomanagement die Aufdeckung und Optimierung von Risikopositionen sowie die Wahrnehmung von Chancen.

Konzernweit geltende Grundsätze für das Risikomanagement, Vorgaben für die strukturierte Erfassung und Bewertung sowie das Reporting von Risiken bilden die Rahmenbedingungen für ein effizientes Risikomanagement. In allen Segmenten und wesentlichen Konzernunternehmen im In- und Ausland wurden Verantwortliche für das Risikomanagement-System benannt und Risikoinventuren durchgeführt.

Verantwortungsvoller Umgang mit Risiken ist Aufgabe aller Mitarbeiter. Die direkte Verantwortung zur Schaffung von Risikobewusstsein, Früherkennung, Bewertung, Steuerung und Kommunikation der Risiken liegt beim operativen Management. Entsprechend der mehrstufigen Konzernstruktur geben die ThyssenKrupp AG und die Segmente Wesentlichkeitsgrenzen für die Erfassung und Berichterstattung vor. Dies ist eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass der Vorstand der ThyssenKrupp AG in die Lage versetzt wird, seine Verantwortung für den Gesamtkonzern wahrzunehmen.

Status und wesentliche Veränderungen bedeutender Risiken werden in der regelmäßigen Berichterstattung kommuniziert, die in das Controlling eingebettet ist. Dabei dient die mit hoher innerjährlicher Frequenz durchgeführte Berichterstattung zur aktuellen Lage an den Vorstand der Obergesellschaft insbesondere der Kommunikation zwischen Segment und ThyssenKrupp AG.

Das Risikomanagementsystem wurde von den Abschlussprüfern im In- und Ausland geprüft. Die Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems und wichtiger Bestandteile des Risikomanagementsystems ist Gegenstand prozessunabhängiger Prüfungen durch das Internal



Auditing. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse dienen zur kontinuierlichen Verbesserung des Risikomanagements.

Hinsichtlich der Risikopolitik gelten im Konzern Verhaltensregeln, die in Richtlinien und sonstigen Vorgaben niedergelegt sind. So gilt beispielsweise als Grundsatz, dass Maßnahmen mit spekulativem Charakter nicht zulässig sind, persönliche Abhängigkeiten zu vermeiden sind und mit Ressourcen umweltbewusst umgegangen wird.

Die Optimierung der Konzernfinanzierung und die Begrenzung der finanzwirtschaftlichen Risiken sind zentrale Aufgaben der ThyssenKrupp AG. Sie stellt die Liquidität des Konzerns sicher und hält seine finanzielle Unabhängigkeit aufrecht. Risiken aus Fremdwährungsgeschäften und aus Rohstoffpreisschwankungen sowie Zinsänderungsrisiken begegnen wir durch den Einsatz derivativer Finanzinstrumente.

Der Risikotransfer auf Versicherer wird in Abstimmung mit dem Vorstand der ThyssenKrupp AG durch den zentralen Dienstleister ThyssenKrupp Versicherungsdienst GmbH gesteuert.

Risiken der künftigen Entwicklung

ThyssenKrupp als ein bedeutender Industriekonzern mit den Tätigkeitsschwerpunkten Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen ist den typischen Geschäftsrisiken ausgesetzt, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können. Dazu gehören insbesondere Nachfragerückgänge, Wechselkursschwankungen, Länderrisiken sowie Risiken aus der technologischen Weiterentwicklung von Industriegütern. Auch aus dem Verkauf von Grundstücken, Unternehmen oder sonstigen Geschäftsaktivitäten können nachlaufende Abwicklungsrisiken entstehen. Den ebenfalls typischen Risiken durch den geschäftsprozessunterstützenden Einsatz von Informationstechnologien (IT) begegnet ThyssenKrupp durch ein aktives IT-Management. Die Risiken im Bereich der Informationssicherheit werden durch die Umsetzung und Weiterentwicklung der im April 2001 verabschiedeten IT-Security Policy minimiert.

Als Folge der Terroranschläge in den USA am 11. September 2001 sind höhere Versicherungsprämien und Einschränkungen des Versicherungsschutzes nicht auszuschließen.

Die Volatilität der Stahlpreise und die Abhängigkeit von der konjunkturellen Lage in der Automobilindustrie können erheblichen Einfluss auf die Ertragsentwicklung des Konzerns haben. Die breite produktmäßige und geografische Streuung des Geschäftsportfolios wirkt sich jedoch stabilisierend aus. Daher sind Risiken aus der Konzentration einzelner Konzernunternehmen bzw. Segmente auf Branchen, Kunden oder Länder aus Konzernsicht begrenzt. Eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erschwert den geplanten nachhaltigen Abbau der Finanzverbindlichkeiten. Diese Aspekte wurden auch bei den Ratings von Moody's und Standard & Poor's berücksichtigt.

Das Segment Steel begegnet den Risiken aus zyklischen Stahlkonjunkturverläufen durch Kostenoptimierung, rechtzeitige Produktionsanpassungen und Konzentration auf anspruchsvolle Marktsegmente.

Die Business Unit Carbon Steel mindert das Risiko begrenzter Stammmärkte durch Globalisierung der Produktion in den Downstream-Aktivitäten und verstärkte Internationalisierung des Absatzes. Hierdurch kann auch dem in der Währungsparität zwischen Euro und us-Dollar liegenden Risiko steigender Rohstoffkosten teilweise entgegengewirkt werden. Der hohen Wettbewerbsintensität auf dem Markt für Qualitätsflacherzeugnisse begegnet die Business Unit durch ihre Innovationsstrategie, die es ihr ermöglicht, zumindest temporäre Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Jüngstes Beispiel hierfür ist die Entwicklung von Stählen mit „Nano“-Strukturen oder von neuen dünnen und umweltfreundlichen Oberflächenbeschichtungen für Feinblechprodukte mit erweiterter Funktionalität. Den steigenden Anforderungen der Automobilindustrie an die Gewichtsreduzierung wird z.B. durch die Weiterentwicklung der so genannten „Thyssen Tailored Products“ oder die Entwicklung von Leichtbaurädern aus Stahl Rechnung getragen. Durch die vor zwei Jahren beschlossene Erweiterung der etablierten Anwendungstechnik um den Bereich „Simultaneous Engineering - Auto“ verfügt ThyssenKrupp Steel heute über eigene Kompetenzen im Bereich Karosserieentwicklung. Damit ist die Business Unit Carbon Steel als Werkstofflieferant in der Lage, die Entwicklung von Karosserien und Fertigungsprozessen der Automobilkunden zu begleiten. Durch diese neue Form der technischen Zusammenarbeit kann die Werkstoffauswahl sehr frühzeitig beeinflusst und der Einsatz neuer Werkstoffe und innovativer Verarbeitungstechniken beschleunigt werden. Risiken bergen mögliche Importrestriktionen der USA, die zur Umlenkung von Exporten zu Niedrigpreisen - nicht zuletzt nach Westeuropa - führen können.

Bei Stainless Steel führen zunehmende Überkapazitäten in Verbindung mit der Abschottung von Wachstumsmärkten zu steigenden Mengen- und Preisrisiken, die durch Konjunkturschwankungen überlagert werden können. Dem begegnen die Gesellschaften der Business Unit durch unternehmensübergreifende Kapazitäts-, Vertriebs- und Produktionssteuerung. Weitere erhebliche Ergebnisrisiken resultieren aus den Schwankungen der Rohstoff- und Devisenmärkte, denen durch deckungsgleiche Waren- und Devisentermingeschäfte entgegengewirkt wird.

Im Segment Automotive wird das Risiko negativer Entwicklungen der Automobilnachfrage in Teilmärkten durch zunehmende globale Präsenz – vor allem auch in den Wachstumsregionen wie z.B. Asien und Lateinamerika – gemindert. Unabhängig davon ist das Segment Automotive auf Grund der gegenwärtigen Umsatzstruktur in besonderem Maße von der weiteren Entwicklung in Nordamerika abhängig. Insbesondere vor dem Hintergrund der dortigen terroristischen Anschläge vom 11. September 2001 sind die Aussichten auf eine zügige Erholung der Automobilkonjunktur eher gedämpft. Darüber hinaus häufen sich die Anzeichen für eine Marktabschwächung in Europa und Brasilien. Negative Ergebniseinflüsse werden durch ein straffes Kostenmanagement gemindert.

Den Konzentrationstendenzen auf Seiten der Kfz-Hersteller und der Wettbewerber wird durch dynamisches internes und externes, quantitatives und qualitatives Wachstum begegnet.

Automotive wird seine Stellung als Systemanbieter am Markt ausbauen. Durch Forschung und Entwicklung und gegebenenfalls durch Zusammenarbeit mit Partnern oder den Erwerb von Beteiligungen kompensiert Automotive mögliche Risiken des Wegfalls von bisher hergestellten



Automotive-Produkten. Wesentliche Beachtung finden dabei der verstärkte Einsatz alternativer Werkstoffe und der Einsatz von Elektrik/Elektronik anstelle von Mechanik. Gleichzeitig birgt jedoch die zunehmende Komplexität der Produkte sowie der zu Grunde liegenden Fertigungsprozesse in Einzelfällen das Risiko erhöhter Anlaufkosten und Ergebnisbelastungen.

Das Segment Elevator hat nach strategischen Investitionen die Marktposition weiter gefestigt. Gravierende Risiken werden hier nicht gesehen. Der schwachen Baukonjunktur im Inland sowie dem zunehmenden Wettbewerbsdruck im Servicegeschäft wird durch Kostenanpassungen, Intensivierung der Kundenbindung und der Erschließung neuer Kundensegmente begegnet. Risiken aus einem Rückgang im Wachstum beim Fluggastaufkommen nach den Anschlägen in den USA werden durch die hohe Absicherung der Aktivitäten im Servicebereich nur von untergeordneter Bedeutung sein.

Im Segment Technologies sind Bereiche mit unterschiedlicher Risikostruktur vereint. Production Systems erwartet nach einem unerwartet starken Nachfrageeinbruch in den USA insbesondere bei Giddings & Lewis künftig wieder eine Belebung der Nachfrage nach spanenden Werkzeugmaschinen. Sie könnte sich allerdings durch die Ereignisse des 11. September 2001 in New York verzögern. Zur nachhaltigen Ergebnisverbesserung sind weitere Restrukturierungsmaßnahmen und eine Vertriebsoffensive eingeleitet.

Kalkulationsrisiken bei Großaufträgen wird durch ein intensiveres Projektmanagement und -controlling in den einzelnen Werken begegnet werden. Die Gefahr einer zu starken Abhängigkeit von nur wenigen Großkunden wird durch Konzentration auf technologisch anspruchsvolle, know-how-intensive Kernaktivitäten, durch eine Verbreiterung der Kundenbasis sowie durch weitere Internationalisierung der Geschäftsaktivitäten abgefedert.

Bei Plant Technology werden Risiken aus der Abwicklung von langfristigen Großaufträgen durch Konzentration auf beherrschte Technologien, durch intensivere Ausschreibungsanalysen, ein effizienteres Vertragsmanagement sowie durch ein verstärktes Projektcontrolling eingegrenzt. Risiken, die sich auf Grund der aktuellen Entwicklung negativ auf die Beziehungen zu Großkunden im Nahen Osten auswirken könnten, sollen durch verstärkte Vertriebsaktivitäten in anderen Regionen ausgeglichen werden.

Bei Marine werden die Risiken in der Auftragsabwicklung durch eine laufende Kontrolle der technischen und wirtschaftlichen Performance über ein ausgebautes Projektmanagement und Controllingsystem begrenzt. Für den Marineschiffbau werden langfristig Kapazitäten vorgehalten. Zum Ausgleich von Auslastungsschwankungen wird der Zivilschiffbau betrieben, in dem Zahlungsausfallrisiken durch vertragliche Regelungen und entsprechende Zahlungsbedingungen gemindert werden. Dem ruinösen Preiswettbewerb asiatischer Anbieter begegnet der Zivilschiffbau durch Konzentration auf Schnelle Schiffe (Fähren, Cruise-Liner), Mega-Yachten und Containerschiffe bis zu 2.500 TEU (Containerstellplätze).

Im Bereich Mechanical Engineering wird Risiken aus der anhaltenden Schwäche der europäischen Baukonjunktur durch interne Anpassungsmaßnahmen, Programmweiterungen und Erschließung weiterer Märkte entgegen getreten.

Im Segment Materials wird die Abhängigkeit von einer zyklischen Preisentwicklung durch den weiteren Ausbau des materialpreisunabhängigen Servicegeschäftes verringert. Eine zunehmend zentrale Lagerhaltung sowie eine weitere Verbesserung der Logistik-Steuerungssysteme - und damit verringerte Bestände - federn die Auswirkung kurzfristig eintretender Preisschwankungen ab. Erfahrungsgemäß stehen den Ertragsschwächungen aus Preisverfall positive Effekte in Preisaufschwungphasen kompensierend gegenüber.

Des Weiteren können Risiken aus möglichen Forderungsausfällen weitestgehend aufgefangen werden. Für deren Absicherung sorgen im Wesentlichen die breite Diversifikation des Kundenportfolios und die weltweiten Geschäftsaktivitäten von Materials.

Im Segment Serv wird die Abhängigkeit von Konjunkturschwankungen sowohl durch die Ausdehnung des Dienstleistungsgeschäftes als auch durch den Abschluss von langfristigen Verträgen mit Kunden verringert.

Die Business Unit Industrial Services ist auf Grund der hohen Kundenbindung und der Dienstleistungstiefe nahezu konjunkturunabhängig. Die zunehmende Internationalisierung der Kunden wird mit der Ausweitung des eigenen Auslandsengagements begleitet.

Die insbesondere von der Baukonjunktur beeinträchtigten Bereiche Construction Services und Facilities Services bauen ihr Dienstleistungsportfolio weiter aus. Zahlungsausfallrisiken und Leistungsausfallrisiken werden durch ein konsequentes Forderungsmanagement und Key-Account-Management minimiert.

Information Services wird auch künftig geprägt durch eine Konsolidierung der Märkte und eine Neuorientierung der Multimedia-Aktivitäten. Zahlungsausfallrisiken werden durch konsequentes Forderungsmanagement minimiert.

Der Immobilienbereich sieht zurzeit keine wesentlichen Risiken, die sich etwa aus veränderter Gesetzgebung oder anderen externen Einflüssen ergeben könnten.

Die Gesamtbewertung der Risikosituation im ThyssenKrupp Konzern hat ergeben, dass die Risiken begrenzt und überschaubar sind und den Fortbestand des Unternehmens nicht gefährden. Es sind auch keine Risiken erkennbar, die zukünftig eine Bestandsgefährdung darstellen.



Erklärung des Vorstands

Der Vorstand der ThyssenKrupp AG ist verantwortlich für die Aufstellung, die Vollständigkeit und die Richtigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts sowie die sonstigen im Geschäftsbericht gegebenen Informationen. Bei der Erstellung des Konzernabschlusses wurden die us-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätze, die Generally Accepted Accounting Principles, beachtet und soweit erforderlich, sachgerechte Schätzungen vorgenommen. Der Konzernlagebericht enthält eine Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie darüber hinaus weitere Erläuterungen, die nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches zu geben sind.

Um die Zuverlässigkeit der Daten sowohl für die Erstellung des Konzernabschlusses einschließlich des Konzernlageberichts als auch für die interne Berichterstattung sicherzustellen, existiert ein wirksames internes Steuerungs- und Kontrollsystem. Dies beinhaltet konzernweit einheitliche Richtlinien für Rechnungslegung und Risikomanagement entsprechend dem KonTraG (Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich) sowie ein integriertes Controllingkonzept als Teil des wertorientierten Managements und Prüfungen durch das Internal Auditing. Der Vorstand wird damit in die Lage versetzt, wesentliche Risiken frühzeitig zu erkennen und Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin und Frankfurt am Main, ist vom Aufsichtsrat gemäß Beschluss der Hauptversammlung der ThyssenKrupp AG zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2000/2001 der ThyssenKrupp AG bestellt worden. Sie hat den nach den us-amerikanischen Vorschriften erstellten Konzernabschluss geprüft und bestätigt, dass die Bedingungen für die Inanspruchnahme der Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Recht gemäß § 292a HGB erfüllt sind. Die Wirtschaftsprüfer haben den nachfolgend dargestellten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht, der Prüfungsbericht und das Risikomanagement sind gemeinsam mit den Abschlussprüfern im Bilanz- und Investitionsausschuss des Aufsichtsrats und in der Bilanzsitzung des gesamten Aufsichtsrats eingehend erörtert worden.



Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz



Dr. Gerhard Jooss

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der ThyssenKrupp AG, Duisburg und Essen, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2000 bis 30. September 2001 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den United States Generally Accepted Accounting Principles ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2000 bis 30. September 2001 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Oktober 2000 bis 30. September 2001 die Voraussetzung für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichtes nach deutschem Recht erfüllen.

Düsseldorf, den 18. Dezember 2001

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Reinke
Wirtschaftsprüfer



Nunnenkamp
Wirtschaftsprüfer

ThyssenKrupp AG

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie			
	Anhang-Nr.	1999/2000	2000/2001
Umsatzerlöse	27	37.209	38.008
Umsatzkosten		- 30.036	- 30.972
Bruttoergebnis vom Umsatz		7.173	7.036
Vertriebskosten	2	- 2.941	- 3.102
Allgemeine Verwaltungskosten		- 2.419	- 2.679
Sonstige betriebliche Erträge	3	399	514
Sonstige betriebliche Aufwendungen	4	- 899	- 824
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	1	131	343
Betriebliches Ergebnis		1.444	1.288
Finanzergebnis	5	- 354	- 412
Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen		1.090	876
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	6	- 531	- 193
Anteile anderer Gesellschafter am Gewinn/Verlust		- 32	4
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen		527	687
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	1	0	- 22
Konzern-Jahresüberschuss		527	665
Ergebnis je Aktie	30	1,02	1,29

Siehe begleitende Erläuterungen im Konzernanhang bzw. bezüglich Personalaufwand die ergänzenden Angaben und Erläuterungspflichten nach § 292a HGB

ThyssenKrupp AG

Konzern-Bilanz

AKTIVA			
Mio €		Anhang-Nr.	30.09.2000 30.09.2001
Immaterielle Vermögensgegenstände	7		4.526 4.169
Sachanlagen	7 8		12.672 12.167
Finanzanlagen	7 13		1.557 1.482
Anlagevermögen	7		18.755 17.818
Vorräte	9		6.710 6.525
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10 12		6.223 5.721
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	11 12		1.617 1.637
Wertpapiere	13		58 24
Flüssige Mittel			963 1.234
Umlaufvermögen			15.571 15.141
Latente Steuern	6		1.357 1.445
Rechnungsabgrenzungsposten	14		205 245
Summe Aktiva (davon kurzfristig 2000: 15.952 Mio €; 2001: 15.246 Mio €)			35.888 34.649

PASSIVA			
Mio €		Anhang-Nr.	30.09.2000 30.09.2001
Gezeichnetes Kapital			1.317 1.317
Kapitalrücklage			4.673 4.684
Gewinnrücklagen			2.298 2.577
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen			509 208
Eigenkapital	15		8.797 8.786
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter			399 363
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	17		6.970 6.908
Übrige Rückstellungen	18		3.298 3.136
Rückstellungen (davon kurzfristig 2000: 2.943 Mio €; 2001: 3.079 Mio €)			10.268 10.044
Finanzverbindlichkeiten	19		8.751 7.665
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20		3.168 3.248
Übrige Verbindlichkeiten	21		3.337 3.324
Verbindlichkeiten (davon kurzfristig 2000: 8.116 Mio €; 2001: 7.042 Mio €)			15.256 14.237
Latente Steuern (davon kurzfristig 2000: 125 Mio €; 2001: 423 Mio €)	6		1.106 1.161
Rechnungsabgrenzungsposten (davon kurzfristig 2000: 55 Mio €; 2001: 47 Mio €)	22		62 58
Summe Passiva			35.888 34.649

Siehe begleitende Erläuterungen im Konzernanhang

ThyssenKrupp AG

Konzern-Kapitalflussrechnung

Mio €	1999/2000	2000/2001
Konzern-Jahresüberschuss	527	665
Anpassungen des Konzern-Jahresüberschusses für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:		
Gewinn/Verlust aus Anteilen anderer Gesellschafter	32	- 4
Abschreibungen Anlagevermögen	1.874	1.918
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	- 72	- 26
Ergebnis aus Anlagenabgang	- 137	- 342
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:		
- Vorräte	- 728	105
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 886	479
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	445	- 437
- Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	42	- 58
- Übrige Rückstellungen	- 364	- 62
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	321	50
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	275	- 43
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.329	2.245
Investitionen Finanzanlagen ohne Wertpapiere des Anlagevermögens	- 395	- 116
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	38	20
Investitionen Wertpapiere des Anlagevermögens	- 2	- 6
Investitionen Sachanlagen	- 2.008	- 2.084
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 90	- 121
Desinvestitionen Finanzanlagen ohne Wertpapiere des Anlagevermögens	390	768
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 12	- 39
Desinvestitionen Wertpapiere des Anlagevermögens	11	35
Desinvestitionen Sachanlagen	256	238
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	24	6
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	- 1.788	- 1.299

Mio €	1999/2000	2000/2001
Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen	0	500
Tilgung von Anleihen	- 6	- 9
Einzahlungen aus der Aufnahme von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.653	560
Tilgung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 745	- 1.217
Zunahme/(Abnahme) Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	91	- 72
Zunahme/(Abnahme) Akzeptverbindlichkeiten	2	- 21
Abnahme Wertpapiere des Umlaufvermögens	8	38
Dividende der ThyssenKrupp AG aus dem Vorjahr	- 368	- 386
Gewinnausschüttungen an Konzernfremde	- 7	- 24
Sonstige Finanzierungsvorgänge	- 19	- 3
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	609	- 634
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	45	- 41
Zunahme der Flüssigen Mittel	195	271
Flüssige Mittel am Beginn des Geschäftsjahres	768	963
Flüssige Mittel am Ende des Geschäftsjahres	963	1.234

Siehe begleitende Erläuterungen im Konzernanhang

ThyssenKrupp AG

Konzern-Eigenkapitalentwicklung

Mio €, mit Ausnahme der Aktienanzahl		
	Aktienanzahl im Umlauf	Gezeichnetes Kapital
Stand am 30.09.1999	514.444.774	1.315
Konzern-Jahresüberschuss		
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Other Comprehensive Income)		
Gesamte Eigenkapitalveränderungen (Comprehensive Income, gesamt)		
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln		2
Kapitalerhöhung bei Tochtergesellschaften		
Dividendenzahlung		
Ausgabe eigener Anteile	15.310	
Stand am 30.09.2000	514.460.084	1.317
Konzern-Jahresüberschuss		
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Other Comprehensive Income)		
Gesamte Eigenkapitalveränderungen (Comprehensive Income, gesamt)		
Kapitalerhöhung bei Tochtergesellschaften		
Dividendenzahlung		
Erwerb eigener Anteile	- 860.318	
Ausgabe eigener Anteile	864.118	
Stand am 30.09.2001	514.463.884	1.317

Siehe begleitende Erläuterungen im Konzernanhang

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung

Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Unterschiedsbetrag aus der Währungs- umrechnung	Unrealisierte Ergebnisse aus Marktbewertung Wertpapiere	Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung	Unrealisierte Ergebnisse aus derivativen Finanzinstrumenten	Eigene Anteile	Eigenkapital gesamt
4.668	2.139	- 9	7	- 13	0	- 1	8.106
	527						527
		494	31	- 1	0		524
							1.051
- 2							0
7							7
	- 368						- 368
						1	1
4.673	2.298	485	38	- 14	0	0	8.797
	665						665
		- 230	- 7	- 34	- 30		- 301
							364
10							10
	- 386						- 386
						- 14	- 14
1						14	15
4.684	2.577	255	31	- 48	- 30	0	8.786

Konzernanhang der ThyssenKrupp AG

1 Grundsätze der Rechnungslegung

Grundsätze der Rechnungslegung

Konsolidierung

Alle wesentlichen Tochterunternehmen, an denen die ThyssenKrupp AG mittelbar bzw. unmittelbar Kontrolle ausübt, sind in den Konzernabschluss einbezogen. In den Konzernabschluss werden neben der ThyssenKrupp AG 324 (i. Vj. 331) inländische und 461 (i. Vj. 456) ausländische Tochterunternehmen im Rahmen der Vollkonsolidierung einbezogen. Erstmals konsolidiert werden im Berichtsjahr 58 Tochterunternehmen, während 60 Tochterunternehmen aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden sind.

Wesentliche Beteiligungen werden nach der Equity-Methode bewertet, wenn ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann; dies ist grundsätzlich bei einem Stimmrechtsanteil zwischen 20 % und 50 % der Fall („assoziierte Unternehmen“). Alle übrigen Beteiligungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. ThyssenKrupp konsolidiert 290 (i. Vj. 343) Tochterunternehmen nicht, deren Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung ist; ihr Umsatz beträgt 0,6 % des Konzernumsatzes, ihr Ergebnis -2,4 % des Ergebnisses und ihr Eigenkapital 0,5 % des Konzerneigenkapitals. Von diesen nicht konsolidierten Tochterunternehmen werden 11 (i. Vj. 18) nach der Equity-Methode und 279 (i. Vj. 325) zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Sie werden in den Finanzanlagen als Anteile an verbundenen Unternehmen ausgewiesen. 69 (i. Vj. 49) Beteiligungen werden als assoziierte Unternehmen nach der Equity-Methode bewertet. Darüber hinaus werden 89 (i. Vj. 113) assoziierte Unternehmen wegen der untergeordneten Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu fortgeführten Anschaffungskosten unter den Sonstigen Beteiligungen ausgewiesen. Ihr anteiliges Ergebnis beträgt 1,0 % des Konzernergebnisses und ihr anteiliges Eigenkapital 0,3 % des Konzerneigenkapitals.

Die Kapitalkonsolidierung wird nach der Erwerbsmethode durchgeführt (sog. „purchase accounting“). Dabei werden die Anschaffungskosten der erworbenen Anteile mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden Anteil am Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Eine Differenz wird entsprechend der Beteiligungsquote den Vermögensgegenständen und Schulden des Tochterunternehmens bis zur Höhe der anteiligen Zeitwerte zugeordnet. Ein verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag wird als Firmenwert aktiviert und über die voraussichtliche Nutzungsdauer planmäßig linear abgeschrieben.

Die nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen werden mit dem anteiligen neu-bewerteten Eigenkapital angesetzt. Ein Unterschiedsbetrag zu den Anschaffungskosten der Beteiligung erhöht als Firmenwert den Ansatz des Eigenkapitals. Die erfolgswirksamen Veränderungen des anteiligen Eigenkapitals fließen einschließlich der Firmenwertabschreibungen ins Beteiligungsergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung ein.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Zwischenergebnisse innerhalb des Konsolidierungskreises werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Währungsumrechnung

Nominal in Fremdwährung gebundene Vermögensgegenstände und Schulden werden mit dem Kurs zum Zeitpunkt des Zugangs umgerechnet und zu jedem Stichtag an den jeweiligen Stichtagskurs angepasst; dabei entstehende Umrechnungsdifferenzen werden ergebniswirksam erfasst.

Die Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden nach dem Konzept der funktionalen Währung in die Konzernwährung Euro umgerechnet. Die Umrechnung erfolgt nach der Stichtagskursmethode, d.h. die Bilanzen werden von der funktionalen Währung in die Berichtswährung grundsätzlich mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag, die Gewinn- und Verlustrechnungen mit den Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Unterschiede aus der Währungsumrechnung bei den Vermögensgegenständen und Schulden gegenüber der Umrechnung des Vorjahres sowie Umrechnungsdifferenzen zwischen Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz werden ergebnisneutral im Eigenkapital innerhalb der Position „Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen“ ausgewiesen.

Bei Nicht-us-Gesellschaften, die ihre Absatz- und Beschaffungsgeschäfte und ihre Finanzierung im Wesentlichen in us-Dollar abwickeln, ist die funktionale Währung nicht die Landeswährung, sondern der us-Dollar. Die Umrechnung des in Landeswährung aufgestellten Abschlusses in die funktionale Währung erfolgt in diesen Fällen nach der Zeitbezugsmethode. Danach werden grundsätzlich das Anlagevermögen einschließlich planmäßiger Abschreibungen und das Eigenkapital mit den Durchschnittskursen des jeweiligen Zugangsjahres (historische Kurse) in us-Dollar umgerechnet. Alle anderen Bilanzpositionen werden mit Stichtagskursen und alle anderen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung mit Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Die entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden ergebniswirksam in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen oder Erträgen erfasst. Anschließend werden die us-Dollar-Abschlüsse nach der Stichtagskursmethode in die Berichtswährung umgerechnet.

Die Wechselkurse der für den ThyssenKrupp Konzern wesentlichen Währungen außerhalb der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion haben sich wie folgt verändert:

WÄHRUNGEN	Stichtagskurs Basis 1 €		Jahresdurchschnittskurs Basis 1 €	
	30.09.2000	30.09.2001	1999/2000	2000/2001
US-Dollar	0,88	0,92	0,96	0,89
Kanadischer Dollar	1,32	1,45	1,42	1,36
Pfund Sterling	0,60	0,62	0,62	0,62
Brasilianischer Real	1,63	2,45	1,77	1,94

Umsatzrealisierung

Umsätze werden im Wesentlichen erzielt aus Produktlieferungen, Dienstleistungen sowie Miet- und Pachtverträgen. Diese Umsätze werden unter Abzug von Erlösschmälerungen wie Boni, Skonti oder Rabatte zu dem Zeitpunkt bilanziert, zu dem sie nach US-GAAP als entstanden anzusehen sind („realized or realizable and earned“). Dies ist im Allgemeinen der Fall, sofern ein eindeutiger Nachweis einer Vereinbarung besteht, die Lieferung erfolgt ist bzw. die Leistung erbracht wurde, der Preis fest vereinbart bzw. eindeutig bestimmbar ist sowie die tatsächliche Zahlung angemessen sichergestellt ist.

Es werden in wesentlichem Umfang (8 % des Umsatzes) Umsätze aus langfristigen Fertigungsaufträgen realisiert, die nach PoC („percentage of completion method“) bilanziert werden. Dies betrifft vor allem die Segmente Automotive, Elevator, Technologies und Serv.

Im Dezember 1999 hat die Securities and Exchange Commission (SEC) den Staff Accounting Bulletin (SAB) Nr. 101, „Revenue Recognition in Financial Statements“, herausgegeben, der die Ansichten der SEC-Mitarbeiter über die Anwendung der allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätze (GAAP) auf Fragen der Realisierung von Umsätzen einschließlich der Ausweis- und Erläuterungspflichten zusammenfasst. Die Anwendung von SAB Nr. 101 mit Wirkung zum 01. Oktober 2000 führte zu einem Aufwand von 34 Mio € (21 Mio € nach Steuern) oder 0,04 € je Aktie, der als Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen wird. Dieser Ergebniseffekt beinhaltet im Wesentlichen Umsätze des laufenden Jahres, die schon im Vorjahr berücksichtigt worden sind. Für das Vorjahr hätten sich bei Anwendung von SAB Nr. 101 nur geringfügige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ergeben.

Langfristfertigung

Umsätze und Gewinne aus langfristigen Fertigungsaufträgen werden entsprechend dem Fertigstellungsgrad erfasst („percentage of completion method“). Als langfristig gelten Fertigungsaufträge, bei denen die Auftragsabwicklung einen Zeitraum von mindestens 12 Monaten umfasst, gerechnet von der Inkraftsetzung des Auftrags bis zu dem Zeitpunkt, zu dem der Auftrag im Wesentlichen fertig gestellt ist. Zu Langfristaufträgen zählen auch Aufträge zur Erbringung von Generalunternehmer- oder Engineeringleistungen.

Der Fertigstellungsgrad ergibt sich aus dem Verhältnis der bis zum Ende des Geschäftsjahres bereits angefallenen Auftragskosten und den zum Ende des Geschäftsjahres aktuell geschätzten gesamten Auftragskosten („cost to cost method“). Verluste aus Langfristaufträgen werden unabhängig vom erreichten Fertigstellungsgrad sofort in voller Höhe in dem Geschäftsjahr erfasst, in dem die Verluste erkennbar werden.

Langfristaufträge, die nach PoC bewertet sind, werden je nach Höhe der angeforderten Anzahlungen in der Position „Auftragsfertigung nach PoC“ oder „Verpflichtungen aus Aufträgen in Bearbeitung“ ausgewiesen. Sie sind zu Herstellungskosten zuzüglich eines anteiligen Gewinns entsprechend des erreichten Fertigstellungsgrades bewertet.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, die nicht auftragsbezogen sind, werden sofort ergebniswirksam erfasst.

Ergebnis je Aktie

Die Kennzahl „Ergebnis je Aktie“ („basic earnings per share“) berechnet sich aus der Division des Konzern-Jahresüberschusses durch den gewichteten Durchschnitt der ausgegebenen Aktien. In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig über ihre Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Bei identifizierbaren selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenständen werden lediglich die direkten externen Kosten zur Erlangung dieser Vermögensgegenstände aktiviert und über deren Nutzungsdauer planmäßig linear abgeschrieben. Firmenwerte werden aktiviert und planmäßig linear über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben, die in der Regel 20 Jahre beträgt. Ausnahmen von der 20-jährigen Nutzungsdauer liegen im Aufzugsbereich mit einer voraussichtlichen Nutzungsdauer von 30 Jahren und im Information Services-Bereich mit 10 Jahren.

Aufwendungen im Zusammenhang mit dem entgeltlichen Erwerb und der Eigenentwicklung selbst genutzter Computer-Software einschließlich der Aufwendungen, diese Software in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen, werden aktiviert und unter Verwendung der linearen Abschreibungsmethode über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 3 bis 5 Jahren planmäßig abgeschrieben.

Aufwendungen im Zusammenhang mit der Vorbereitung der Entscheidung über den Erwerb oder die Eigenentwicklung selbst genutzter Computer-Software werden sofort als Aufwand des Geschäftsjahres verrechnet.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich Abschreibungen bewertet. Die Herstellungskosten für selbst erstellte Anlagen enthalten neben den Material- und Fertigungseinzelkosten auch zurechenbare Material- und Fertigungsgemeinkosten und – soweit sich die Herstellung über einen längeren Zeitraum erstreckt („qualifying asset“) – Fremdkapitalzinsen während der Bauzeit. Verwaltungskosten werden nur aktiviert, sofern ein direkter Herstellungsbezug vorliegt. Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen werden als Aufwand erfasst. Kosten für Maßnahmen, die zu einer Nutzungsdauerverlängerung oder einer Steigerung der künftigen Nutzungsmöglichkeit der Vermögensgegenstände führen, werden grundsätzlich aktiviert.

Abnutzbare Gegenstände werden planmäßig zeitanteilig linear abgeschrieben. Geringwertige Anlagegüter bis 2.500 € (5.000 € im Segment Steel) werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben. Bei Verkauf oder Verschrottung scheidet die Anlagegegenstände aus dem Anlagevermögen aus; dabei entstehende Gewinne oder Verluste werden ergebniswirksam berücksichtigt.



Für die planmäßigen Abschreibungen werden folgende Nutzungsdauern zu Grunde gelegt:

NUTZUNGSDAUERN SACHANLAGEN	
Gebäude	10 bis 50 Jahre
Grundstückseinrichtungen, Einbauten in Gebäude	15 bis 25 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	8 bis 25 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 10 Jahre

Leasing

Leasing-Transaktionen sind entweder als „capital lease“ oder als „operating lease“ zu klassifizieren. Transaktionen, bei denen der Konzern als Leasingnehmer alle wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt und ihm folglich das wirtschaftliche Eigentum zuzurechnen ist, werden als „capital lease“ behandelt. Dementsprechend ist das Leasingobjekt einschließlich der korrespondierenden Verbindlichkeit beim Leasingnehmer zu bilanzieren. Alle übrigen Leasingvereinbarungen, bei denen der Konzern als Leasingnehmer auftritt, sind als „operating lease“ zu behandeln mit der Folge, dass die Leasingzahlungen bei Anfall aufwandswirksam werden.

Leasing-Transaktionen, bei denen der Konzern Leasinggeber ist und alle wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes auf den Vertragspartner übertragen werden, sind beim Leasinggeber als Verkaufs- oder Finanzierungsgeschäft zu bilanzieren. Alle übrigen Leasing-Transaktionen, bei denen der Konzern Leasinggeber ist, sind als „operating lease“ zu bilanzieren. In diesem Fall verbleibt der verleaste Gegenstand in der Konzernbilanz und wird abgeschrieben. Leasingzahlungen werden bei Forderungsentstehung als Ertrag erfasst.

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände (einschließlich Firmenwerte) und auf Sachanlagen

Zu jedem Bilanzstichtag oder immer dann, wenn Anzeichen bestehen, dass eine Wertminderung eingetreten sein könnte, erfolgt eine Überprüfung der Werthaltigkeit der Gegenstände des Anlagevermögens. In diesem Fall wird der geschätzte zukünftige undiskontierte Cash-Flow dem Restbuchwert des Vermögensgegenstandes gegenüber gestellt. Ergibt sich, dass der Restbuchwert den Betrag der undiskontierten Cash-Flows überschreitet, wird der Zeitwert ermittelt und der Vermögensgegenstand gegebenenfalls auf diesen Wert abgeschrieben. Dabei wird die Restnutzungsdauer entsprechend angepasst. Bei der Überprüfung der Werthaltigkeit von Firmenwerten werden undiskontierte künftige Free Cash-Flows dem gesamten Netto-Anlagevermögen gegenübergestellt.

Umlaufvermögen

Bestandteile des Umlaufvermögens sind Vorräte, Forderungen, Wertpapiere und Flüssige Mittel. Darin enthaltene Beträge mit einer voraussichtlichen Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden bei den entsprechenden Positionen separat angegeben.

Vorräte (ohne Langfristfertigung)

Die Vorräte sind zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder zum niedrigeren Marktwert bewertet („lower of cost or market“). Im Segment Steel werden gleichartige Vorräte überwiegend nach der Lifo-Methode bewertet. In den übrigen Segmenten herrscht bei der Bewertung gleichartiger Vorräte die Durchschnittskostenmethode vor.

Die Herstellungskosten umfassen neben den Material- und Fertigungseinzelkosten auch die Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten, die durch den Produktionsprozess verursacht sind.

Forderungen

Forderungen sind zum Nennwert abzüglich Boni, Skonti und Einzelwertberichtigungen bilanziert („net realizable value“). Einzelwertberichtigungen werden vorgenommen, wenn Forderungen ganz oder teilweise uneinbringlich sind oder die Uneinbringlichkeit wahrscheinlich ist, wobei der Betrag der Wertberichtigung hinreichend genau ermittelbar sein muss. Unverzinsliche und niedrig verzinsliche Forderungen mit einer voraussichtlichen Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden abgezinst.

Der Konzern verkauft ausgewählte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Wechsel sowohl auf revolvingender als auch auf einmaliger Basis an „Special Purpose Entities“ und andere Finanzinstitute. Mit Wirkung zum 01. April 2001 werden diese Transaktionen in Übereinstimmung mit den Vorschriften des Rechnungslegungsstandard SFAS 140 „Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities – a replacement of FASB Statement No. 125“ bilanziert. Dieser Standard regelt die Bilanzierungs- und Erläuterungspflichten für die Übertragung und das Servicing von Finanzaktiva und das Erlöschen von Verbindlichkeiten und revidiert die Bilanzierungsvorschriften für Verbriefungen sowie andere Übertragungen von Finanzaktiva und von Sicherheiten. Darüber hinaus verlangt dieser Standard neue Anhangangaben, die unter Anhang-Nr. (10) im Konzernanhang dargestellt werden. Sobald die Finanzaktiva verkauft sind, werden sie nicht mehr in der Konzernbilanz ausgewiesen.

Flüssige Mittel

Flüssige Mittel sind Kassenbestände, Schecks, Bundesbankguthaben und sofort verfügbare Bankguthaben, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt.

Marktgängige Wertpapiere

Die marktgängigen Wertpapiere sind jederzeit veräußerbar (sog. „available-for-sale“-Wertpapiere). Sie werden zum Bilanzstichtag mit Marktwerten bewertet. Die aus der Bewertung resultierenden unrealisierten Gewinne und Verluste werden unter Berücksichtigung latenter

Steuern erfolgsneutral in der Position „Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen“ („other comprehensive income“) innerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen. Sofern bei einem marktgängigen, jederzeit veräußerbaren Wertpapier eine dauerhafte Wertminderung eintritt, führt dies zu einer ergebniswirksamen Abschreibung. Marktgängige Wertpapiere sind im Anlage- und im Umlaufvermögen enthalten.

Latente Steuern

Aktive und passive latente Steuern werden für sämtliche temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen der Steuerbilanz und der Konzernbilanz sowie für steuerliche Verlustvorträge gebildet („temporary-Konzept“). Dabei sind die Steuersätze anzuwenden, die nach der derzeitigen Rechtslage künftig gelten werden, wenn sich die nur vorübergehenden Differenzen wahrscheinlich wieder ausgleichen werden. Die Auswirkungen von Steuergesetzänderungen auf die aktiven und passiven latenten Steuern werden in der Periode ihres In-Kraft-Tretens ergebniswirksam berücksichtigt. Aktive latente Steuern werden nur insoweit berücksichtigt, als es wahrscheinlich ist, dass die damit zusammenhängenden Steuervorteile realisiert werden.

Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Accumulated other comprehensive income)

In dieser Position werden erfolgsneutrale Veränderungen des Eigenkapitals ausgewiesen, soweit sie nicht auf Kapitaltransaktionen mit Anteilseignern, wie z.B. Kapitalerhöhungen oder Ausschüttungen, beruhen. Hierzu zählen der Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung, unrealisierte Gewinne bzw. Verluste aus der Marktbewertung von Wertpapieren und derivativer Finanzinstrumente sowie der Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Pensionsrückstellungen sowie Rückstellungen für Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen sind nach dem versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren („projected unit credit method“) bewertet. Das Planvermögen und die Verpflichtungen der Pensionspläne werden jeweils zum 01. Juli eines Kalenderjahres bewertet („early measurement“). Bei inländischen Pensionsverpflichtungen wird teilweise eine Mindestverpflichtung angesetzt, d.h. ein Verpflichtungsumfang, der über die in der Vergangenheit ergebniswirksam berücksichtigten Pensionsverpflichtungen hinausgeht. Soweit noch nicht realisierte Vergangenheitskosten existieren, werden diese als immaterieller Vermögensgegenstand zum Ausgleich der zusätzlichen Mindestverpflichtung aktiviert. Nicht realisierte Vergangenheitskosten bestehen auf Grund von Übergangsfehlbeträgen bei Gesellschaften des ehemaligen Thyssen-Konzerns. Wenn kein immaterieller Vermögensgegenstand anzusetzen ist oder soweit über den Betrag des immateriellen Vermögensgegenstandes hinaus zusätzliche Verpflichtungen bestehen, wird der Betrag mit dem Eigenkapital verrechnet. Nicht realisierte versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden nach den individuellen Gegebenheiten des Versorgungsplans in der Regel längstens über die restliche Dienstzeit oder die Lebenserwartung der Versorgungsberechtigten amortisiert.

Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen einschließlich Umweltschutz- und Rekultivierungsrückstellungen, die sich aus rechtlichen Ansprüchen, behördlichen Auflagen sowie Strafzahlungen ergeben oder die sich auf anderer Basis ergeben, werden zu dem Zeitpunkt gebildet, zu dem es wahrscheinlich ist, dass sie entstanden sind und ihr Betrag vernünftig schätzbar ist. Erstattungen Dritter werden getrennt von der Rückstellung aktiviert, wenn ihre Realisation wahrscheinlich ist. Die Ermittlung von Gewährleistungsrückstellungen und von Rückstellungen für drohende Verluste erfolgt zu herstellungsbezogenen Vollkosten.

Finanzinstrumente

Zum 01. Oktober 2000 hat der ThyssenKrupp Konzern SFAS 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ in der durch SFAS 138 „Accounting for Certain Derivative Instruments and Certain Hedging Activities“ geänderten Fassung erstmalig angewandt. Nach dieser Vorschrift werden alle im Konzern abgeschlossenen derivativen Finanzinstrumente zu ihrem Marktwert am Abschlussstichtag als Vermögensgegenstand oder Rückstellung bilanziert. Die Umsetzung dieser Vorschrift führt auch zur Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten, die Teil anderer Verträge sind. Bei diesen Instrumenten handelt es sich um so genannte eingebettete Derivate. Entsprechend den Vorgaben des SFAS 133 werden die aus Marktwertänderungen resultierenden Gewinne und Verluste aller derivativen Finanzinstrumente grundsätzlich ergebniswirksam behandelt. Soweit Fremdwährungsderivate, die zur Sicherung zukünftiger Zahlungsströme aus schwebenden Geschäften oder geplanten Transaktionen abgeschlossen wurden, den Anforderungen des Standards genügen, werden die Wertänderungen dieser Derivate bis zur Realisierung des Ergebnisses aus den abgesicherten Grundgeschäften ergebnisneutral über ein Konto des Eigenkapitals (Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen – OCI) verbucht. Die in diesem Konto zurückgestellten Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebnisauswirkungen der gesicherten Transaktionen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Diejenigen Teile der Marktwertänderung des Derivates, die bezüglich des abgesicherten Risikos als ineffektiv angesehen werden, werden unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Diese Art der Rechnungslegung ist Ausfluss der im Konzern angewendeten Methode zur Messung der Effektivität des Sicherungszusammenhangs zwischen Grund- und Sicherungsgeschäft. Hierbei bleiben die auf Zeiteffekten beruhenden Marktwertänderungen von Devisenderivaten, d.h. die Differenzen zwischen Kasse- und Terminbewertung, bei der Beurteilung der Effektivität unberücksichtigt, und werden daher sofort erfolgswirksam verbucht.

Die Marktwertänderung von Zinsderivaten, die der Absicherung variabel verzinslicher langfristiger Verbindlichkeiten dienen, werden, soweit sie die Anforderungen des Standards für ein Cash-Flow-Hedge-Accounting erfüllen, ebenfalls in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen erfasst. Die in diesem Konto abgegrenzten Beträge führen in der Folgezeit zu einem Ausgleich des in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Zinsaufwandes aus den zu Grunde liegenden Grundgeschäften.

Seit dem 01. Oktober 2000 stellt der Konzern sukzessive die Geschäftsprozesse und die Organisationsstruktur einzelner Gesellschaften um. Hierdurch werden bei diesen Gesellschaften

die Voraussetzungen für die ergebnisneutrale Behandlung von Marktwertschwankungen im Bereich der Devisenderivate geschaffen. Zum 30. September 2001 sind im OCI unrealisierte Verluste, die auf die ergebnisneutrale Verbuchung von Marktwertschwankungen aus Devisen- und Zinsderivaten zurückzuführen sind, in Höhe von 30 Mio € (nach Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter) berücksichtigt.

Da sowohl Zinsderivate, Fremdwährungsderivate als auch Warentermingeschäfte bereits in den Vorperioden mit ihren Marktwerten bilanziert wurden, beschränken sich die aus der Erstanwendung dieses Standards ab dem 01. Oktober 2000 resultierenden Effekte überwiegend auf die erstmalige Bilanzierung von eingebetteten Derivaten, so genannte „embedded derivatives“. Eingebettete Derivate bestehen im ThyssenKrupp Konzern in der Ausprägung, dass gewöhnliche Lieferungs- und Leistungsbeziehungen zu Lieferanten und Kunden im Ausland nicht in der funktionalen Währung (Landeswährung) eines der beiden Vertragspartner geschlossen wurden. Nach den Vorschriften des SFAS 133 wird in den vorliegenden Fällen ein eingebettetes Devisentermingeschäft unterstellt. Die Anwendung dieser Regeln führt zum 30. September 2000 zu einer erfolgswirksamen Bildung von Vermögensgegenständen in Höhe von 7 Mio € und Rückstellungen in Höhe von 19 Mio € für eingebettete Derivate. In der Folgezeit werden diese Bilanzpositionen ebenfalls erfolgswirksam gegen das zu bilanzierende Grundgeschäft aufgelöst. Durch die erstmalige Anwendung von SFAS 133 mit Wirkung zum 01. Oktober 2000 ergibt sich ein Aufwand von 2 Mio € (1 Mio € nach Steuern) aus der ergebniswirksamen Bilanzierung von Devisenderivaten, die die Anforderungen des SFAS 133 an die Bilanzierung von Sicherungszusammenhängen nicht erfüllen. Für das Vorjahr hätten sich bei Anwendung von SFAS 133 nur geringfügige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ergeben.

Abschlussgliederung

Einzelne Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie in der Bilanz sind zusammengefasst. Sie werden im Anhang gesondert ausgewiesen. Der Vorjahresausweis wurde an den Ausweis des Berichtsjahres angepasst.

Die Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz entsprechen den Vorgaben der 4. und 7. EG-Richtlinie. Nach US-GAAP zusätzlich erforderliche Angaben sind im Anhang enthalten.

Schätzungen

Die Erstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den US-amerikanischen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen (US-GAAP) erfordert teilweise die Vornahme von Schätzungen oder das Treffen von Annahmen, die die Bilanzierung der Vermögensgegenstände, Schulden und finanziellen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag sowie der Erträge und Aufwendungen in der Berichtsperiode beeinflussen. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Schätzungen abweichen.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Im Juli 2001 hat das amerikanische Financial Accounting Standards Board (FASB) die Statements of Financial Accounting Standards (SFAS) 141 „Business Combinations“ und SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ herausgegeben. Diese Vorschriften haben die Rechnungslegung für Unternehmenszusammenschlüsse, Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände wesentlich verändert. SFAS 141 schafft die Pooling-of-Interests-Methode als Rechnungslegungsmethode für Unternehmenszusammenschlüsse ab und spezifiziert darüber hinaus die Kriterien für den getrennten Ansatz von immateriellen Vermögensgegenständen und Firmenwerten. Die Anforderungen von SFAS 141 sind auf alle nach der Erwerbsmethode bilanzierten Unternehmenszusammenschlüsse anzuwenden, die nach dem 30. Juni 2001 durchgeführt werden. SFAS 142 verlangt, dass Firmenwerte und unbegrenzt nutzbare immaterielle Vermögensgegenstände nicht länger planmäßig abgeschrieben werden, sondern bezüglich der Erfordernis einer außerplanmäßigen Abschreibung überprüft werden, wenn hierfür Anzeichen bestehen, mindestens jedoch regelmäßig einmal im Jahr. Einzelne bewertbare, immaterielle Vermögensgegenstände mit begrenzter Nutzungsdauer werden aber weiterhin planmäßig abgeschrieben. Die Abschreibungsvorschriften von SFAS 142 sind auf alle Firmenwerte und immateriellen Vermögensgegenstände anzuwenden, die nach dem 30. Juni 2001 erworben worden sind. Der Konzern wendet die Vorschriften von SFAS 141 auf alle Unternehmenszusammenschlüsse an, die nach dem 30. Juni 2001 eingeleitet worden sind und auf alle nach der Erwerbsmethode bilanzierten Unternehmenszusammenschlüsse, deren Erwerb zum 01. Juli 2001 oder später vollzogen wurde. Was Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände anbetrifft, die vor dem 01. Juli 2001 erworben worden sind, müssen die neuen Vorschriften spätestens im Geschäftsjahr 2002/2003 angewendet werden. Für Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände, die vor dem 01. Juli 2001 erworben worden sind, hat sich ThyssenKrupp entschlossen, die neuen Vorschriften von SFAS 141 und 142 für diese Fälle bereits vorzeitig ab dem 01. Oktober 2001 anzuwenden. Die Auswirkungen der neuen Vorschriften werden derzeit noch untersucht. Da ThyssenKrupp die erforderlichen Impairment-Tests für Firmenwerte und unbegrenzt nutzbare immaterielle Vermögensgegenstände erst im Geschäftsjahr 2001/2002 durchführen wird, kann derzeit noch nicht abschließend bestimmt werden, welche Auswirkungen diese Tests auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben werden.

Im August 2001 hat das FASB das Statement SFAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“ herausgegeben. Dieses Statement behandelt die Bilanzierungs- und Erläuterungspflichten von Verpflichtungen, die in Verbindung mit dem Abgang oder der Stilllegung von langlebigen Sachanlagen entstehen und der damit verbundenen Aufwendungen. SFAS 143 verlangt, dass ein Unternehmen in der Periode, in der es eine rechtliche Verpflichtung in Verbindung mit dem Abgang oder der Stilllegung von langlebigen Sachanlagen eingeht, eine Rückstellung in Höhe des Marktwertes der Verpflichtung ausweist. Das Statement fordert außerdem, dass der Buchwert der Sachanlage um die als Verpflichtung abgegrenzten Aufwen-



dungen erhöht wird; die Erhöhung des Buchwertes der Sachanlage ist über die verbleibende Restlaufzeit planmäßig abzuschreiben. Bei der Bewertung der Rückstellung müssen in jeder Periode die Effekte aus der Aufzinsung und aus Veränderungen der geschätzten künftigen Cash-Flows berücksichtigt werden. SFAS 143 ist zwingend auf nach dem 15. Juni 2002 beginnende Geschäftsjahre anzuwenden, wobei eine vorzeitige Anwendung möglich ist.

Im Oktober 2001 hat das FASB das Statement SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ herausgegeben, das die Bilanzierungs- und Erläuterungspflichten bei außerplanmäßiger Wertminderung („impairment“) und bei Abgang langlebiger Vermögensgegenstände behandelt. Das Statement 144 ersetzt sowohl SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to Be Disposed Of“ als auch die APB Opinion Nr. 30 „Reporting the Results of Operations – Reporting the Effects of Disposal of a Segment of a Business, and Extraordinary, Unusual and Infrequently Occurring Events and Transactions“. SFAS 144 behält jedoch viele der grundlegenden Vorschriften von SFAS 121 bei. Ebenso übernimmt SFAS 144 die Verpflichtung von Opinion Nr. 30 zur separaten Berichterstattung über nicht fortgeführte Aktivitäten („discontinued operations“), wobei der Gegenstand der Berichterstattung auf Unternehmensteile („component of an entity“) ausgeweitet wird, die entweder im Rahmen eines Verkaufs, einer Stilllegung oder einer Auf- oder Abspaltung abgegangen sind oder für die eine Veräußerungsabsicht besteht. SFAS 144 ist zwingend auf nach dem 15. Dezember 2001 beginnende Geschäftsjahre anzuwenden, wobei eine vorzeitige Anwendung möglich ist.

ThyssenKrupp hat derzeit noch nicht ermittelt, welche Auswirkungen diese neuen Vorschriften auf den Konzernabschluss haben werden.

Wesentliche Erwerbe und Veräußerungen

In den Geschäftsjahren 2000/2001 und 1999/2000 tätigte der Konzern folgende Transaktionen:

2000/2001

Im Dezember 2000 wurde der Verkauf der Krupp Werner & Pfleiderer Gruppe (Segment Technologies) an ein neugegründetes Gemeinschaftsunternehmen der Georg Fischer AG, Schaffhausen, sowie der West Private Equity Ltd., ein Private Equity Fonds mit Sitz in London, und der Westdeutschen Landesbank, Düsseldorf, abgeschlossen. Der Verkaufspreis belief sich auf 150 Mio €, woraus ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 71 Mio € resultiert.

Im Februar 2001 wurde die Röhm Kunststoffe GmbH (Segment Materials) errichtet, in die ThyssenKrupp und Röhm ihre Kunststoffaktivitäten eingebracht haben. An der Gesellschaft ist ThyssenKrupp mit 65,45 % beteiligt. Die von Röhm eingebrachten Aktivitäten werden nach den Regeln der Erwerbsmethode („purchase accounting“) bilanziert. Hieraus ergibt sich ein Firmenwert in Höhe von 9 Mio €, der über die Dauer von 20 Jahren linear abgeschrieben wird. Auf die Angabe von Pro-forma-Werten für Umsatzerlöse und Ergebnis wurde in Folge Unwesentlichkeit verzichtet.

Im April 2001 wurde die brasilianische Eisenerzgrubengesellschaft Ferteco Mineração S.A. (Segment Steel) mit einem Transaktionswert von rund 790 Mio € an die Companhia Vale do Rio Doce, Rio de Janeiro, verkauft. Hieraus resultiert ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 333 Mio €.

Im Juli 2001 haben ThyssenKrupp und General Ore International Corporation Ltd., Isle of Man, einen Vertrag über den Verkauf der Anteile an der Krupp Seeschiffahrt GmbH und des damit verbundenen Bulk-Carrier-Geschäfts (Corporate) unterschrieben. Der Vollzug ist zum 28. September 2001 erfolgt. Aus der Veräußerung resultiert ein Verlust vor Steuern in Höhe von 62 Mio €. Die Transaktion führte zu einer Verringerung der Finanzverbindlichkeiten um rund 0,4 Mrd €.

Ebenfalls im Juli 2001 wurde im Rahmen der Konzentration auf das Flachstahlgeschäft der Verkauf der Thyssen Schienen Technik GmbH, Duisburg (Segment Steel) an die Voest-Alpine Schienen GmbH & Co. KG, Österreich zum Abschluss gebracht. Nach Erteilung der kartellrechtlichen Genehmigung zum 11. September 2001 wurde die Gesellschaft entkonsolidiert. Hieraus resultiert ein Verlust vor Steuern von 1 Mio €.

Darüber hinaus gab es im aktuellen Geschäftsjahr noch einige kleinere Käufe und Verkäufe, deren Auswirkung unwesentlich ist.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Ergebnisauswirkungen aller Verkäufe von konsolidierten Gesellschaften im Geschäftsjahr 2000/2001:

Mio €	
Ergebnis aus dem Verkauf konsolidierter Gesellschaften	343
Steuern vom Einkommen und Ertrag	- 80
Verkaufsergebnis nach Steuern	263
Verkaufsergebnis nach Steuern je Aktie (in €)	0,51

1999/2000

Im Geschäftsjahr 1999/2000 tätigte der ThyssenKrupp Konzern 16 kleinere Akquisitionen mit einem Gesamtkaufpreis von 386 Mio €, von denen 368 Mio € in bar und 18 Mio € durch die Ausgabe von Anteilen an Tochtergesellschaften aufgebracht wurden. Zu nennen sind hier insbesondere Stahl Specialty, EBG India, Kessler + Luch, TKA Atlas, Peiniger und HiServ sowie der Erwerb der restlichen 50 % an Safway.

Die Bilanzierung aller Käufe erfolgt nach der Erwerbsmethode („purchase accounting“). Dabei wurden nach der endgültigen Kaufpreisaufteilung für die Erwerbe von HiServ und Stahl Specialty Firmenwerte in Höhe von insgesamt 162 Mio € aktiviert, die in der Regel über eine Nutzungsdauer von 20 Jahren linear abgeschrieben werden. (Die vorläufige Kaufpreisaufteilung hatte zu einem Firmenwert von 144 Mio € geführt.) Ausnahmen von der 20-jährigen Nutzungsdauer liegen im Information Services-Bereich mit 10 Jahren. Die Ergebnisse der erworbenen Gesellschaften sind ab dem jeweiligen Erwerbszeitpunkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung enthalten.

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

- 2 Vertriebskosten In den Vertriebskosten sind direkte Verkaufsfrachten und -versicherungen in Höhe von 687 (i. Vj. 699) Mio € enthalten.
- 3 Sonstige betriebliche Erträge In den Sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus dem Abgang von Sachanlagen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände in Höhe von 70 (i. Vj. 75) Mio € und Versicherungsentschädigungen in Höhe von 126 (i. Vj. 33) Mio € enthalten.
- 4 Sonstige betriebliche Aufwendungen In den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Abschreibungen auf Firmenwerte in Höhe von 228 (i. Vj. 216) Mio €, Aufwendungen aus dem Abgang von Sachanlagen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände in Höhe von 84 (i. Vj. 81) Mio €, Aufwendungen im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 29 (i. Vj. 57) Mio €, sowie Zuführungen zu Rückstellungen (ohne Restrukturierung) in Höhe von 43 (i. Vj. 156) Mio € enthalten. Ferner werden hier Aufwendungen im Zusammenhang mit nicht kundenauftragsbezogenen Forschungsaktivitäten („freie Forschung“) in Höhe von 180 (i. Vj. 116) Mio € ausgewiesen.

5 Finanzergebnis

Mio €	1999/2000	2000/2001
Erträge auf Grund von Gewinnabführungsverträgen	1	1
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-3	-3
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen	72	62
Erträge aus Sonstigen Beteiligungen (davon aus verbundenen Unternehmen)	12 (2)	22 (1)
Ergebnis aus dem Abgang von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	13	9
Abschreibungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	-24	-17
Beteiligungsergebnis	71	74
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens (davon aus verbundenen Unternehmen)	13 (1)	17 (1)
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen)	125 (4)	102 (6)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen (davon an verbundene Unternehmen)	-557 (-3)	-592 (-4)
Zinsergebnis	-419	-473
Ergebnis aus dem Abgang von Ausleihungen und Wertpapieren	6	10
Abschreibungen auf Ausleihungen und Wertpapiere	-10	-1
Sonstiges Finanzergebnis	-2	-22
Übriges Finanzergebnis	-6	-13
Insgesamt	-354	-412

Aus der Aktivierung von Fremdkapitalzinsen im Rahmen von langfristigen Baumaßnahmen resultiert eine Verringerung der Zinsaufwendungen in Höhe von 22 (i. Vj. 13) Mio €.

Vom Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter entfallen 73 % auf Deutschland und 27 % auf das Ausland. Dabei wurde der Gewinn aus der brasilianischen Eisenerzgrube Ferteco im Inland erfasst.

Die Ertragsteuern des Konzerns teilen sich wie folgt auf:

Mio €	1999/2000	2000/2001
Laufende Steuern		
Deutschland	– 13	62
Ausland	297	98
Latente Steuern		
Deutschland	229	– 49
Ausland	18	82
Insgesamt	531	193

Das für die abgelaufenen Wirtschaftsjahre 1999/2000 und 2000/2001 anzuwendende Körperschaftsteuerrecht sah für thesaurierte Gewinne einen Steuersatz von 40 % zuzüglich des Solidaritätszuschlages von 5,5 % vor. Daraus ergab sich ein effektiver Körperschaftsteuersatz von 42,2 %. Im Falle der Ausschüttung von in Deutschland erwirtschafteten Gewinnen an die Aktionäre wurde der Körperschaftsteuersatz auf 30 % (zuzüglich des Solidaritätszuschlages von 5,5 %) reduziert (effektiver Körperschaftsteuersatz insoweit: 31,65 %). Da die Ausschüttungen der ThyssenKrupp AG sowohl für 1999/2000 als auch für 2000/2001 nicht aus in Deutschland erwirtschafteten Gewinnen gespeist wurden, sondern in vollem Umfang aus in Deutschland steuerfreien Auslandserträgen stammten, fiel eine ausschüttungsbedingte Körperschaftsteuer nicht an.

Im Wirtschaftsjahr 2000/2001 wurde letztmalig das Anrechnungsverfahren nach dem alten Körperschaftsteuerrecht angewandt. Deshalb waren Beteiligungserträge im Konzern – soweit sie nicht aus dem Ausland stammten – letztmalig steuerpflichtig zu vereinnahmen. Das neue Körperschaftsteuerrecht wird für die ThyssenKrupp AG erstmals im Wirtschaftsjahr 2001/2002 angewandt werden. Der Körperschaftsteuersatz wird dann sowohl für Thesaurierungen als auch für Ausschüttungen einheitlich 25 % betragen; Erträge aus konzerninternen Inlandsbeteiligungen werden steuerfrei sein. Eine weitere wesentliche Änderung ist die zukünftige Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen bei Inlandsbeteiligungen. Durch die erstmalige Berücksichtigung des neuen Körperschaftsteuerrechts in Deutschland entstand ein einmaliger latenter Steuerertrag von 124 Mio €.

6 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag



Latente Steuern werden stets auf Basis des Steuersatzes für thesaurierte Gewinne berechnet. Für inländische Gesellschaften wird die zukünftige effektive Körperschaftsteuerbelastung – einschließlich Solidaritätszuschlag – von 26,38 % angesetzt; hinzu kommt eine effektive Gewerbesteuerbelastung von 13,04 %. Daraus errechnet sich ein Gesamtsteuersatz von 39,42 %. Bei ausländischen Gesellschaften werden die jeweiligen landesspezifischen Steuersätze zu Grunde gelegt.

In nachfolgender Tabelle wird eine Überleitung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand vorgenommen. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird der in den beiden Geschäftsjahren 1999/2000 und 2000/2001 gültige inländische Gesamtsteuersatz von 52,4 % (inklusive 10,2 % effektive Gewerbesteuerbelastung) mit dem Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter multipliziert. Der angesprochene Effekt aus der Änderung des deutschen Körperschaftsteuerrechts wird im Geschäftsjahr 2000/2001 berücksichtigt.

Mio €	1999/2000	2000/2001
Erwarteter Steueraufwand	571	459
Reform des deutschen Körperschaftsteuerrechts	0	– 124
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	– 160	2
Besteuerung von Veräußerungsgewinnen	0	– 99
Einkommenskorrekturen	18	26
Steueraufwand aus steuerlich nicht abzugsfähigen Abschreibungen auf Firmenwerte	78	76
Veränderung der Wertberichtigung auf latente Steuern	4	5
Steuerliche Ergebnisveränderungen ohne Auswirkungen auf das Konzernergebnis	0	– 153
Sonstiges	20	1
Tatsächlicher Steueraufwand	531	193

Zum 30. September 2001 bestehen im Konzern inländische körperschaftsteuerliche Verlustvorräte von 1.610 (i. Vj. 1.568) Mio € und inländische gewerbesteuerliche Verlustvorräte von 877 (i. Vj. 705) Mio € sowie ausländische Verlustvorräte von 358 (i. Vj. 143) Mio €. Inländische Verluste sind zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig. Von den ausländischen Verlustvorräten sind 238 Mio € zeitlich nur begrenzt vortragsfähig.

Für aktive Latenzen wurde eine Wertberichtigung in Höhe von 129 (i. Vj. 60) Mio € für steuerliche Verlustvorräte vorgenommen, da hinsichtlich der Realisierbarkeit dieser Verlustvorräte auf Grund der Sach- und Rechtslage sowie der verfügbaren Informationen Unsicherheiten bestehen. Zur Bestimmung dieser Wertberichtigung wurden alle zurzeit bekannten positiven und negativen Einflussfaktoren für ein ausreichend hohes Einkommen in der Zukunft berücksichtigt. Sollte sich die dabei vorzunehmende Einschätzung in der Zukunft ändern, so wird dies Anpassungen der Wertberichtigung erforderlich machen.

Die aktiven und passiven unsaldierten latenten Steuern verteilen sich auf folgende Bilanzpositionen:

Mio €	30.09.2000	30.09.2001
Immaterielle Vermögensgegenstände	68	31
Sachanlagen	930	447
Finanzanlagen	7	50
Vorräte	99	86
Übrige Aktiva	166	156
Steuerliche Verlustvorträge	769	691
Pensionsrückstellungen	490	645
Sonstige Rückstellungen	584	427
Übrige Passiva	1.780	954
	4.893	3.487
Wertberichtigungen	- 60	- 129
Aktive latente Steuern	4.833	3.358
Immaterielle Vermögensgegenstände	141	140
Sachanlagen	1.933	1.470
Finanzanlagen	285	50
Vorräte	711	498
Übrige Aktiva	388	371
Pensionsrückstellungen	24	10
Sonstige Rückstellungen	301	264
Übrige Passiva	799	271
Passive latente Steuern	4.582	3.074
Nettobetrag der aktiven latenten Steuern	251	284

Die aktiven und passiven saldierten latenten Steuern werden wie folgt ausgewiesen:

Mio €	30.09.2000	davon RLZ >1 Jahr	30.09.2001	davon RLZ >1 Jahr
Aktive latente Steuern	1.357	1.037	1.445	1.297
Passive latente Steuern	1.106	981	1.161	738
Nettobetrag der aktiven latenten Steuern	251	56	284	559

Passive latente Steuern auf einbehaltene Gewinne bei ausländischen Tochterunternehmen sind nicht berechnet worden, weil diese Gewinne permanent investiert bleiben sollen. Die Ermittlung der nicht angesetzten latenten Steuern wäre mit unverhältnismäßig hohem Aufwand verbunden.

Die im Eigenkapital berücksichtigten Steuern verteilen sich folgendermaßen auf die einzelnen Bereiche:

Mio €	1999/2000	2000/2001
Steueraufwand laut GuV-Ausweis	531	193
Steuern auf das „other comprehensive income“	29	- 55
Steuerertrag auf das Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen	0	- 14
Insgesamt	560	124

Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

7 Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist im Einzelnen im Anlagespiegel dargestellt.

Die Sachanlagen enthalten auch geleaste Bauten, Technische Anlagen und Maschinen sowie andere Anlagen, bei denen dem Konzern als Leasingnehmer das wirtschaftliche Eigentum zuzurechnen ist, da er alle wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt (sog. „capital lease“).

Mio €	Bruttowerte		Aufgelaufene Abschreibungen		Nettowerte	
	30.09.2000	30.09.2001	30.09.2000	30.09.2001	30.09.2000	30.09.2001
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	139	135	23	32	116	103
Technische Anlagen und Maschinen	453	57	60	22	393	35
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	117	128	62	79	55	49
Geleaste Sachanlagen	709	320	145	133	564	187

Im Geschäftsjahr 2000/2001 wurden außerplanmäßige Abschreibungen („impairments“) gemäß SFAS 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to Be Disposed Of“ in Höhe von insgesamt 38 Mio € vorgenommen. Hiervon entfallen 23 Mio € auf Vermögensgegenstände, die weiterhin im Konzern betrieblich genutzt werden sollen; sie betreffen mit 18 Mio € Abschreibungen auf Anlagevermögen und mit 5 Mio € Firmenwertabschreibungen. Die Abschreibungen auf Anlagevermögen entfallen mit 12 Mio € und die Firmenwertabschreibung vollständig auf die Multi-Media-Aktivitäten im Segment Serv.

Auf Vermögensgegenstände mit beabsichtigter Stilllegung bzw. Schließung im nächsten Geschäftsjahr entfallen 15 Mio € außerplanmäßige Abschreibungen. Größter Einzelvorgang war mit 13 Mio € die vollständige Abschreibung von Energieerzeugungsanlagen am Standort Dortmund wegen Stilllegung und Verschrottung (Segment Steel). Darüber hinaus wurden im Geschäftsjahr auf den Firmenwert einer Equity-Beteiligung im Segment Serv sowie auf den Buchwert einer Beteiligung im Segment Materials außerplanmäßige Abschreibungen gemäß APB 18 „The Equity Method of Accounting for Investments in Common Stock“ in Höhe von 16 Mio € vorgenommen.

Bei den at equity bewerteten Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Anteilen an verbundenen Unternehmen beträgt der Unterschied der Buchwerte zum anteiligen Eigenkapital 258 (i. Vj. 265) Mio €.

In den Beteiligungen an assoziierten Unternehmen ist die RAG Aktiengesellschaft mit einem Anteil von 20,6 % enthalten. Der Buchwert der RAG Aktiengesellschaft beträgt 410 (i.Vj. 349) Mio €. Die Differenz zum anteiligen Eigenkapital in Höhe von 50 (i. Vj. 56) Mio € wird als Firmenwert behandelt und über 20 Jahre abgeschrieben.



Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

Mio €	Bruttowerte		
	30.09.2000	Währungs- unterschiede	Veränderung Konsolidierungs- kreis
Immaterielle Vermögensgegenstände			
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	555	- 10	- 47
Firmenwerte	4.717	- 171	- 16
Geleistete Anzahlungen	8	0	0
Immaterielle Vermögensgegenstände w/Pensionen	49	0	1
	5.329	- 181	- 62
Sachanlagen			
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	7.567	- 66	- 101
Technische Anlagen und Maschinen	13.044	- 195	- 162
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.436	- 38	- 16
Geleaste Sachanlagen	709	- 2	- 394
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.008	- 26	- 17
	24.764	- 327	- 690
Finanzanlagen			
Anteile an verbundenen Unternehmen	163	- 1	- 42
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	13	0	- 6
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	962	13	1
Sonstige Beteiligungen	212	- 2	- 24
Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	28	0	- 4
Wertpapiere des Anlagevermögens	185	0	0
Sonstige Ausleihungen	173	- 2	- 4
	1.736	8	- 79
Insgesamt	31.829	- 500	- 831

Bruttowerte			Abschreibungen			Nettowerte	
Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	30.09.2001	Abschreibungen 2000/2001	Aufgelaufene Abschreibungen am 30.09.2001	30.09.2000	30.09.2001
100	16	18	596	88	297	330	299
36	0	13	4.553	228	773	4.139	3.780
14	- 5	0	17	0	0	8	17
30	0	7	73	0	0	49	73
180	11	38	5.239	316	1.070	4.526	4.169
203	71	98	7.576	219	2.668	5.086	4.908
845	436	375	13.593	964	8.483	5.091	5.110
357	29	249	2.519	322	1.637	924	882
61	- 16	38	320	78	133	564	187
689	- 531	41	1.082	1	2	1.007	1.080
2.155	- 11	801	25.090	1.584	12.923	12.672	12.167
12	2	7	127	9	86	83	41
2	0	3	6	0	0	13	6
107	59	59	1.083	0	0	962	1.083
10	- 62	30	104	8	57	141	47
4	0	9	19	0	5	23	14
13	1	38	161	0	1	185	160
9	0	26	150	1	19	150	131
157	0	172	1.650	18	168	1.557	1.482
2.492	0	1.011	31.979	1.918	14.161	18.755	17.818

8 Vermietete Gegenstände („operating lease“)

Der Konzern vermietet als Leasinggeber unter „operating lease“ im Wesentlichen Wohnimmobilien und gewerblich genutzte Immobilien. Die Bruttowerte dieser Gegenstände belaufen sich auf 2.271 (i. Vj. 2.267) Mio €, die aufgelaufenen Abschreibungen auf 556 (i. Vj. 516) Mio €.

Die zukünftigen Mindestmieterträge aus unkündbaren „operating-lease“-Verträgen betragen zum 30. September 2001:

Mio €	
(für die Geschäftsjahre)	
2001/2002	67
2002/2003	18
2003/2004	14
2004/2005	12
2005/2006	10
nach 2005/2006	24
Insgesamt	145

Die Angabe zu den zukünftigen Mieterträgen beinhaltet keine variablen Mietanteile („contingent rentals“). Aus solchen „contingent rentals“-Verträgen konnten variable Mieterträge von 1 (i. Vj. 1) Mio € vereinnahmt werden.

9 Vorräte

Mio €	30.09.2000	30.09.2001
Rohstoffe	950	1.047
Hilfs- und Betriebsstoffe	484	436
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	2.356	2.422
(davon: Auftragsfertigung nach PoC)	(447)	(535)
(davon: Auftragsfertigung nach „completed contract“)	(21)	(13)
Fertige Erzeugnisse	2.500	2.163
Waren	788	784
Geleistete Anzahlungen	418	494
	7.496	7.346
abzüglich Erhaltene Anzahlungen	- 786	- 821
Insgesamt	6.710	6.525

Vorratsbestände in Höhe von 1.612 (i.Vj. 1.482) Mio € sind nach der Lifo-Methode bewertet. Der aktuelle Marktwert liegt um 52 (i.Vj. 101) Mio € über dem Lifo-Wert.

Mio €	30.09.2000	30.09.2001
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne PoC)	6.100	5.516
Noch nicht fakturierte Forderungen aus Langfristaufträgen abzüglich erhaltener Anzahlungen	459	576
	6.559	6.092
abzüglich Wertberichtigungen	- 336	- 371
Insgesamt	6.223	5.721

10 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 68 (i. Vj. 21) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr.

Per 30. September 2001 wurden Forderungen in Höhe von 1.028 Mio € verkauft. Im Rahmen dieser Verkäufe behält der Konzern in einigen Fällen Rechte und Pflichten zurück („retained interest“); hierzu zählen die Erbringung von Abwicklungsdienstleistungen sowie die Einräumung von Forderungsausfallreserven. Auf Grund der Natur der Forderungen entspricht der Wert der zurückbehaltenen Rechte und Pflichten dem Buchwert. Zum 30. September 2001 beträgt der Marktwert der zurückbehaltenen Rechte 74 Mio € und entfällt im Wesentlichen auf die Forderungsausfallreserve. Im Zusammenhang mit dem Forderungsverkauf entstanden Aufwendungen von 24 Mio €, die überwiegend auf Diskontierung und Verkaufsverluste entfallen; sie sind in der Gewinn- und Verlustrechnung im Finanzergebnis enthalten. Das Obligo aus der Wechseldiskontierung ist in den „Haftungsverhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen“ gemäß Anhang-Nr. (23) enthalten.

Die nachfolgende Tabelle fasst die wesentlichen Cash-Flow-Bewegungen zusammen:

Mio €	2000/2001
Verkaufserlös aus Forderungsverkäufen	5.134
Für Abwicklungsdienstleistungen („servicing“) erhaltene Gebühren	31

Mio €	30.09.2000	30.09.2001
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	173	123
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	156	128
Sonstige Vermögensgegenstände	1.464	1.589
	1.793	1.840
abzüglich Wertberichtigungen	- 176	- 203
Insgesamt	1.617	1.637

11 Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände

In den Sonstigen Vermögensgegenständen sind Steuererstattungsansprüche in Höhe von 499 (i. Vj. 579) Mio € enthalten.

Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände in Höhe von 186 (i. Vj. 106) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr.

12 Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen

Mio €	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände
Stand am 30.09.1999	297	126
Veränderung des Konsolidierungskreises	2	0
Zuführungen	126	64
Inanspruchnahmen	- 67	0
Auflösungen	- 35	- 17
Sonstige Veränderungen	13	3
Stand am 30.09.2000	336	176
Veränderung des Konsolidierungskreises	2	3
Zuführungen	159	34
Inanspruchnahmen	- 73	- 3
Auflösungen	- 47	- 6
Sonstige Veränderungen	- 6	- 1
Stand am 30.09.2001	371	203

13 Marktgängige Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens

Die in den Positionen Wertpapiere des Anlagevermögens und Wertpapiere des Umlaufvermögens ausgewiesenen Wertpapiere sind alle jederzeit veräußerbar („available-for-sale“-Wertpapiere)

Mio €	30.09.2000	30.09.2001	kurzfristig	langfristig
Wertpapiere des Anlagevermögens	185	160	0	160
Wertpapiere des Umlaufvermögens	58	24	24	0
Insgesamt	243	184	24	160

Nach Wertpapierkategorien dargestellt, verteilen sich die Anschaffungskosten, die unrealisierten Gewinne und Verluste sowie die Marktwerte folgendermaßen:

Mio €	30.09.2000				30.09.2001			
	Anschaffungs- kosten	unrealisierter Gewinn	Brutto- Verlust	Marktwert	Anschaffungs- kosten	unrealisierter Gewinn	Brutto- Verlust	Marktwert
Aktien	83	77	0	160	83	63	0	146
Schuldtitle ausländischer Staaten	31	0	0	31	5	0	0	5
Schuldtitle von Kapitalgesellschaften	42	0	0	42	26	0	0	26
Anteile Rentenfonds	2	0	0	2	3	0	0	3
Dinglich gesicherte Schuldverschreibungen	1	0	0	1	0	0	0	0
Sonstige marktgängige Wertpapiere	7	0	0	7	3	1	0	4
Insgesamt	166	77	0	243	120	64	0	184

Die darin enthaltenen Gläubigerpapiere weisen zum 30. September 2001 nach der vertraglichen Restlaufzeit folgende Fälligkeitsstruktur auf:

Marktwerte in Mio €		30.09.2001
Fälligkeit innerhalb eines Jahres		31
Fälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren		3
Fälligkeit zwischen 5 und 10 Jahren		0
Fälligkeit nach 10 Jahren		1
Insgesamt		35

Aus dem Verkauf von available-for-sale-Wertpapieren resultieren Veräußerungserlöse in Höhe von 67 (i. Vj. 35) Mio €. Dabei wurden Gewinne von 11 (i. Vj. 6) Mio € und Verluste von 1 (i. Vj. 0) Mio € realisiert, die nach der Methode der tatsächlichen Verbrauchsfolge ermittelt wurden.

Mio €	30.09.2000	30.09.2001
Überdeckung von Pensionsverpflichtungen	91	98
Übrige aktive Rechnungsabgrenzungsposten	114	147
Insgesamt	205	245

14 Rechnungs-
abgrenzungsposten

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 34 (i. Vj. 17) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr.

15 Eigenkapital**Gezeichnetes Kapital**

Zum 30. September 2001 ist das Gezeichnete Kapital eingeteilt in 514.489.044 nennwertlose Inhaber-Stammaktien, die alle ausgegeben wurden und von denen zum Bilanzstichtag 514.463.884 im Umlauf sind. Rechnerisch entfällt auf jede Aktie ein Anteil am Gezeichneten Kapital in Höhe von 2,56 €.

Im Vorjahr wurde das Gezeichnete Kapital auf Euro umgestellt. Im Anschluss daran erfolgte zur Glättung des anteiligen Gezeichneten Kapitals je Aktie eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln zu Lasten der Kapitalrücklage ohne Ausgabe neuer Aktien. Das Gezeichnete Kapital erhöhte sich dadurch zum 30. September 2000 gegenüber dem 30. September 1999 um 1.821.596,83 € auf 1.317.091.952,64 €.

Wesentlicher Gesellschafter

Die Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung ist mit 18,11 % an der ThyssenKrupp AG beteiligt. Sie ist wesentlicher Gesellschafter („principal owner“) gemäß SFAS 57 „Related Party Disclosures“.

Eigene Aktien

Im Geschäftsjahr 2000/2001 hat der Konzern der inländischen Belegschaft den Erwerb von Belegschaftsaktien angeboten. Im Rahmen dieses Belegschaftsaktien-Programms hat die bezugsberechtigte Belegschaft die Möglichkeit zum Erwerb von bis zu siebzehn ThyssenKrupp Aktien erhalten. Zur Erfüllung des Programms wurden 860.318 eigene Anteile gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 2 AktG zum Kaufpreis von 14 Mio € erworben und an die Belegschaft zum Preis von 8,95 € je Aktie ausgegeben. Aus der Ausgabe ergab sich ein Aufwand von 9 Mio € (vgl. auch Anhang-Nr. (16)).

Im Geschäftsjahr 1998/1999 erwarb die ThyssenKrupp AG 5.477.000 eigene Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 3 AktG zum Zwecke der Abfindung der außenstehenden Aktionäre der Thyssen Industrie AG im Rahmen der Eingliederung in die ThyssenKrupp AG gemäß § 320 AktG. Zum 30. September 2001 verfügt die ThyssenKrupp AG aus diesem Vorgang noch über 25.160 Stück eigene Aktien, deren anteiliger Kaufpreis 0,2 Mio € beträgt. Gegenüber dem 30. September 2000 verminderte sich die Anzahl der eigenen Aktien um 3.800 Stück.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage erhöhte sich zum 30. September 2001 durch Kapitalerhöhungen bei Tochtergesellschaften um 10 Mio € und durch die Belegschaftsaktienausgabe um 1 Mio €.

Zum 30. September 2000 hatte sich die Kapitalrücklage infolge der Kapitalerhöhung bei Tochtergesellschaften um 7 Mio € erhöht. Gegenläufig wirkte sich die Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln um 2 Mio € aus.

Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen („other comprehensive income“)

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Bestandteile der erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen („other comprehensive income“) einschließlich der Steuereffekte:

Mio €	1999/2000			2000/2001		
	vor Steuern	Steuereffekt	nach Steuern	vor Steuern	Steuereffekt	nach Steuern
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung:						
Veränderung der unrealisierten Gewinne/(Verluste)	494	0	494	- 202	0	- 202
realisierte (Gewinne)/Verluste	0	0	0	- 28	0	- 28
Unrealisierte Gewinne/(Verluste), gesamt	494	0	494	- 230	0	- 230
Unrealisierte Gewinne/(Verluste) aus der Marktbewertung von Wertpapieren:						
Veränderung der unrealisierten Gewinne/(Verluste)	64	- 32	32	- 2	1	- 1
realisierte (Gewinne)/Verluste	- 1	0	- 1	- 11	5	- 6
Unrealisierte Gewinne/(Verluste), gesamt	63	- 32	31	- 13	6	- 7
Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung	- 4	3	- 1	- 61	27	- 34
Unrealisierte Gewinne/(Verluste) aus derivativen Finanzinstrumenten:						
Veränderung der unrealisierten Gewinne/(Verluste)	0	0	0	- 53	22	- 31
realisierte (Gewinne)/Verluste	0	0	0	1	0	1
Unrealisierte Gewinne/(Verluste), gesamt	0	0	0	- 52	22	- 30
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung des Jahres	553	- 29	524	- 356	55	- 301

Dividendenvorschlag

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, aus dem nach den Grundsätzen des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) ermittelten Bilanzgewinn der ThyssenKrupp AG für das Geschäftsjahr 2000/2001 eine Dividende von 309 Mio € auszuschütten; dies entspricht einer Dividende je Aktie in Höhe von 0,60 €.

Die ThyssenKrupp AG hat am 03. Dezember 1999 einen Long Term Management Incentiveplan mit einer Laufzeit von 5 Jahren eingeführt. Dabei handelt es sich um ein Performance-orientiertes Modell, bei dem die Festlegung der Höhe einer etwaigen Vergütung erst am Ende des Performance-Zeitraumes erfolgt.

Nach Umsetzung der 1. Tranche mit 224 ausgewählten Teilnehmern wurde der Teilnehmerkreis für die 2. und 3. Tranche um weitere ca. 400 Führungskräfte erweitert.

16 Long Term Management Incentiveplan

Begünstigt wurden 612 Führungskräfte in der 2. Tranche und 630 Führungskräfte in der 3. Tranche. Zu diesem erweiterten Kreis zählen – neben Vorstandsmitgliedern und Geschäftsführern der Konzernunternehmen – verstärkt auch leitende Angestellte im Inland und vergleichbare Führungskräfte im Ausland. Den Begünstigten des Plans werden auf Basis jährlicher Zusagen Wertzuwachsrechte (sog. Phantom Stocks) gewährt, die bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen am Ende des jeweiligen Performance-Zeitraums in Geld vergütet werden. Mit der im 2. Jahr des Vergütungsplans beschlossenen Ausweitung des Teilnehmerkreises wurde das Gesamtvolumen an Wertzuwachsrechten von 9,5 Mio Wertzuwachsrechten auf 14 Mio Wertzuwachsrechte aufgestockt. Im Rahmen der 1. Tranche wurden den Teilnehmern davon rund 1,8 Mio Wertzuwachsrechte, in der 2. Tranche rund 3,0 Mio Wertzuwachsrechte und in der 3. Tranche rund 3,1 Mio Wertzuwachsrechte gewährt.

Voraussetzung für eine Vergütung der Wertzuwachsrechte ist das Erreichen zumindest einer von zwei Performance-Hürden am Ende des jeweiligen Performance-Zeitraums – das ist für die 1. Tranche der 03. Dezember 1999 bis zur ordentlichen Hauptversammlung 2002, für die 2. Tranche der 25. Mai 2000 bis zur ordentlichen Hauptversammlung 2003 und für die 3. Tranche der 05. März 2001 bis zur ordentlichen Hauptversammlung 2004. Am Ende des jeweiligen Performance-Zeitraums muss:

- entweder der Börsenkurs der ThyssenKrupp Aktie sich besser entwickelt haben als der Wertverlauf des Börsenindex DJ STOXX, oder
- der Börsenkurs der ThyssenKrupp Aktie um mindestens 15 % gestiegen sein.

Bei einem Aktienoptionsprogramm würde der Begünstigte das Recht erhalten, Aktien zu einem bestimmten Ausübungspreis zu erwerben. Die Differenz zwischen dem Ausübungspreis und dem aktuellen Aktienkurs würde für ihn den Vorteil darstellen. Mit dem Incentiveplan werden statt der Aktienoptionen Wertzuwachsrechte gewährt, die zu einer Vergütung in Geld führen. Die Höhe der Vergütung entspricht dem Ausübungsgewinn, den der Begünstigte im Falle eines Aktienoptionsprogramms erzielen könnte.

Daher errechnet sich die Höhe der Vergütung grundsätzlich aus der Differenz zwischen dem aktuellen Börsenkurs und dem Basispreis, wobei die Vergütung je Wertzuwachsrecht auf 25 € begrenzt ist. Der Basispreis leitet sich aus dem aktuellen Aktienkurs ab, von dem folgende zwei Abschläge vorzunehmen sind:

- Der Kurs/Index-Performance-Abschlag, der die Wertentwicklung der ThyssenKrupp Aktie im Verhältnis zu der des DJ STOXX im jeweiligen Performance-Zeitraum berücksichtigt,
- und der Kursentwicklungs-Abschlag, der die absolute Aktienkursentwicklung der ThyssenKrupp Aktie im jeweiligen Performance-Zeitraum berücksichtigt.

Der aktuelle Aktienkurs entspricht dem Durchschnitt der Börsenkurse der Aktie an den ersten fünf Handelstagen nach der ordentlichen Hauptversammlung der ThyssenKrupp AG, mit der die jeweilige Tranche des Incentiveplans endet.

Der Kurs/Index-Performance-Abschlag wird ermittelt, indem der Prozentsatz der Out- bzw. Underperformance der ThyssenKrupp Aktie zum DJ STOXX mit dem aktuellen Aktienkurs multipliziert wird. Der Kursentwicklungs-Abschlag entspricht der Hälfte der absoluten Wertentwicklung der Aktie. Beide Abschläge werden addiert und vom aktuellen Aktienkurs abgezogen, um den Basispreis zu erhalten.

Soweit die Summe der beiden Abschläge nicht so hoch ist, dass der Mindestbasispreis von 2,56 € unterschritten wird und sie nicht den Maximalbetrag von 25 € übersteigt, entspricht die Summe der Abschläge der Vergütung je Wertzuwachsrecht.

Um Stichtageinflüsse auszuschließen, werden sowohl für die Start- als auch für die End-Referenzperioden des Performancezeitraums Mittelwerte für den ThyssenKrupp Kurs und den DJ STOXX zu Grunde gelegt. Für die Start-Referenzperiode der 1. Tranche beträgt der Mittelwert des Aktienkurses 23,91 € und der Mittelwert des DJ STOXX 425,43 €, für die Start-Referenzperiode der 2. Tranche liegen die Mittelwerte für den Aktienkurs bei 18,33 € und für den DJ STOXX bei 491,02 € und für die Start-Referenzperiode der 3. Tranche beträgt der Mittelwert des Aktienkurses 16,88 € und der Mittelwert des DJ STOXX 416,02 €. Die Vergleichswerte zum 30.09.2001 betragen für die ThyssenKrupp Aktie 15,41 € für die 1. Tranche (adjustiert um die Dividendenzahlungen für die Geschäftsjahre 1998/1999 und 1999/2000), 14,69 € für die 2. Tranche (adjustiert um die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 1999/2000) bzw. 13,94 € für die 3. Tranche und für den DJ STOXX 370,19 €.

Gemäß den Vorschriften von SFAS 123, „Accounting for Stock-Based Compensation“, hat sich der Konzern dafür entschieden, für die Rechnungslegung der aktienorientierten Vergütungspläne die Vorschriften von APB No. 25, „Accounting for Stock Issued to Employees“, einschließlich der entsprechenden Interpretationen anzuwenden.

Die Bilanzierung des Incentiveplans erfolgt nach FASB Interpretation No. 28 „Accounting for Stock Appreciation Rights and Other Variable Stock Option or Award Plans - an interpretation of APB Opinions No. 15 and 25“. Demnach ist für die ausgegebenen Wertzuwachsrechte entsprechend dem inneren Wert am Stichtag eine zeitanteilige Rückstellung zu bilden. Da per 30. September 2001 für keine der drei ausgegebenen Tranchen eine der beiden Performance-Hürden als Voraussetzung für eine Vergütung der Wertzuwachsrechte erfüllt ist, enthält das Ergebnis – wie in den Vorjahren – keine Aufwendungen aus dem Incentiveplan.

Die Aufwendungen, die sich bei Anwendung der gemäß SFAS 123 vorgeschriebenen Zeitwertmethode ergeben würden, unterscheiden sich nur unwesentlich von denen gemäß APB 25. Deshalb wird auf die Angabe von Pro-forma-Werten verzichtet.

Mio €	30.09.2000	30.09.2001
Rückstellungen für Pensionen	6.084	6.064
Rückstellungen für Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen	599	580
Sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen	287	264
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.970	6.908

17 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen in Höhe von 6.484 (i. Vj. 6.433) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr.

Pensionspläne

ThyssenKrupp gewährt Leistungen der betrieblichen Altersversorgung an nahezu alle Arbeitnehmer in Deutschland. Außerhalb Deutschlands erhält die überwiegende Mehrzahl der Arbeitnehmer in den USA, Kanada und dem Vereinigten Königreich Altersversorgungsleistungen. In Italien werden auf Grund gesetzlicher Regelungen Abfertigungsleistungen (TFR) an berechnete Arbeitnehmer erbracht. Darüber hinaus erhalten Arbeitnehmer in anderen Ländern zum Teil Leistungen nach den jeweiligen landesspezifischen Gegebenheiten.

Die Leistungen in Deutschland bestehen in der Regel in Rentenzahlungen. Ein Teil der leitenden Angestellten erhält Rentenleistungen, die von der Dienstzeit und vom Vergütungsniveau in einem Referenzzeitraum von in der Regel drei Jahren vor der Pensionierung abhängen. Im Übrigen erhalten die Arbeitnehmer in der Regel Zusagen auf feste Rentenbeträge pro Dienstjahr. Für Rentenzahlungen in Deutschland besteht eine gesetzliche Verpflichtung zum Inflationsausgleich. In Deutschland bietet die ThyssenKrupp AG die Möglichkeit, durch Gehaltsumwandlung zusätzliche Versorgungsbezüge zu erwerben (Deferred-Compensation-Vereinbarungen). Die Umwandlungsbeträge sind verzinslich mit 6,00 % und führen bei Eintritt des Versorgungsfalls zu einem festgelegten Leistungsanspruch.

In den USA und Kanada erhalten auf Stundenbasis bezahlte Arbeitnehmer Rentenzusagen auf Basis von Festbeträgen pro Dienstjahr. Arbeitnehmer mit festen Bezügen erhalten Leistungen in Abhängigkeit von ihrer Dienstzeit und den während ihrer Dienstzeit erzielten Bezügen. Arbeitnehmer im Vereinigten Königreich erhalten Rentenleistungen in Abhängigkeit von ihren Dienstjahren und dem Endgehalt bei Pensionierung.

Die Leistungszusagen in Deutschland sind rückstellungsfinanziert. Gleiches gilt für die Abfertigungsleistungen in Italien. Die Pensionspläne in den USA, Kanada, dem Vereinigten Königreich und den Niederlanden werden durch in Fonds ausgegliederte Aktiva (Fondsvermögen) finanziert. Das Fondsvermögen besteht aus Aktien von nationalen und internationalen Unternehmen, festverzinslichen Wertpapieren staatlicher und nicht-staatlicher Emittenten sowie Immobilienvermögen. Die Dotierung der Fonds in den USA und Kanada richtet sich nach den jeweiligen rechtlichen Vorschriften und bei wesentlichen Plänen auch nach gewerkschaftlichen Vereinbarungen. Die Pläne im Vereinigten Königreich werden auf Basis versicherungsmathematischer Gutachten unter Beachtung der gesetzlichen Minimalzuführungsbeträge dotiert.

Im Rahmen der Umstellung auf US-GAAP wurde die Bewertung von Plänen, die zuvor noch nicht nach SFAS 87 bewertet wurden, mit dem Stichtag 01. Oktober 1998 so umgestellt, als seien diese Pläne bereits seit dem 01. Oktober 1989 nach SFAS 87 bewertet worden. Der 01. Oktober 1989 wäre der Termin gewesen, zu dem Thyssen die Bewertung gemäß SFAS 87 für seine Pläne außerhalb der USA eingeführt hätte, wenn zu diesem Zeitpunkt bereits nach US-GAAP bewertet worden wäre. Aus der rückwirkenden Umbewertung ergibt sich bei den Altersversorgungsverpflichtungen in Deutschland ein Übergangsfehlbetrag. Der Übergangs-

fehlbetrag wurde auf Basis der Wertverhältnisse zum 01. Oktober 1998 ermittelt und fiktiv auf diesen Stichtag fortgeschrieben. Für die bereits vor dem 01. Oktober 1998 nach SFAS 87 bewerteten Pläne in den USA und Kanada wurden die bestehenden historischen Bewertungen fortgesetzt.

Im Folgenden werden rückerstattungsfinanzierte Altersversorgungsverbindlichkeiten und durch Fonds finanzierte Altersversorgungspläne getrennt dargestellt. Damit entfallen die in der Kategorie „rückerstattungsfinanziert“ dargestellten Verbindlichkeiten ganz überwiegend auf Rentenverbindlichkeiten in Deutschland und in geringerem Umfang auch auf Abfertigungsleistungen in Italien sowie in geringfügigem Umfang auf ähnliche Renten- und Abfertigungsverbindlichkeiten in anderen Ländern. Die in der Kategorie „fondsfinanziert“ dargestellten Verbindlichkeiten entfallen auf die USA, Kanada, das Vereinigte Königreich und die Niederlande.

Die Entwicklung der Pensionsverbindlichkeiten sowie des Fondsvermögens stellt sich wie folgt dar:

Mio €	30.09.2000		30.09.2001	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückerstattungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückerstattungs-finanzierte Pensionspläne
Veränderung des Anwartschaftsbarwerts:				
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres	1.465	6.125	1.804	5.844
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	43	55	51	58
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	116	333	142	343
Beiträge der Arbeitnehmer	6	0	6	0
Rückwirkende Plananpassungen durch Änderung der Versorgungszusagen	6	0	29	1
Versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste	7	- 184	50	147
Änderungen des Konsolidierungskreises	20	- 71	- 8	- 59
Planschließungen und -anpassungen	- 19	- 1	- 1	0
Kursdifferenzen	262	0	- 88	0
Rentenzahlungen	- 102	- 413	- 110	- 428
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres	1.804	5.844	1.875	5.906
Veränderung des Fondsvermögens:				
Marktwert des Fondsvermögens am Anfang des Geschäftsjahres	1.693		2.194	
Tatsächliche Erträge aus dem Fondsvermögen	251		- 98	
Änderungen des Konsolidierungskreises	19		- 22	
Beiträge der Arbeitgeber	34		31	
Beiträge der Arbeitnehmer	6		6	
Planschließungen	- 21		0	
Kursdifferenzen	314		- 94	
Rentenzahlungen	- 102		- 110	
Marktwert des Fondsvermögens am Ende des Geschäftsjahres	2.194		1.907	

Die Abgänge aus Unternehmensverkäufen im laufenden Geschäftsjahr resultieren im Wesentlichen aus dem Verkauf der Krupp Werner & Pfeleiderer Gruppe.

Die Zugänge aus Unternehmenserwerben im Vorjahr beruhen im Wesentlichen auf den Verpflichtungen bei HiServ und Stahl Specialty. Die Abgänge aus Unternehmensverkäufen im Vorjahr bestehen mit dem größten Teil aus den Verpflichtungen von Krupp Kunststofftechnik.

Die nachfolgende Tabelle zeigt den Finanzierungsstatus, der sich aus der Differenz zwischen Anwartschaftsbarwert und Fondsvermögen errechnet, einschließlich der Überleitung zu den bilanzierten Beträgen:

Mio €	30.09.2000		30.09.2001	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres	390	- 5.844	32	- 5.906
Noch unberücksichtigter Übergangsfehlbetrag	- 7	163	- 4	125
Noch unberücksichtigte Dienstzeitaufwendungen aus rückwirkenden Planänderungen	36	0	49	1
Noch unberücksichtigte versicherungsmathematische Gewinne	- 445	- 208	- 44	- 61
Bilanzierter Betrag	- 26	- 5.889	33	- 5.841
Der bilanzierte Betrag verteilt sich auf folgende Bilanzpositionen:				
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	91	0	98	0
Pensionsrückstellungen	- 121	- 5.963	- 94	- 5.970
Immaterielle Vermögensgegenstände	1	48	10	63
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen *	3	26	19	66
Bilanzierter Betrag	- 26	- 5.889	33	- 5.841

* einschließlich des Betrags, der auf Anteile anderer Gesellschafter entfällt

Bei der Bewertung der Altersversorgungsleistungen in Deutschland wurden die Heubeck-Tafeln 1998 zu Grunde gelegt. Die Bewertung der Abfertigungsverpflichtungen in Italien erfolgt in Übereinstimmung mit ITRF 88-1 „Determination of Vested Benefit Obligation for a Defined Benefit Pension Plan“ mit dem undiskontierten Wert der unverfallbaren Ansprüche.

Pensionspläne, bei denen der Anwartschaftsbarwert mit Gehaltssteigerungen das Fondsvermögen übersteigt, betreffen Anwartschaftsbarwerte mit Gehaltssteigerungen in Höhe von 772 (i. Vj. 214) Mio € bei einem Fondsvermögen von 693 (i. Vj. 180) Mio €. Pensionspläne, bei denen der Anwartschaftsbarwert ohne Gehaltssteigerungen das Fondsvermögen übersteigt, betreffen Anwartschaftsbarwerte ohne Gehaltssteigerungen in Höhe von 367 (i. Vj. 80) Mio € bei einem Fondsvermögen von 334 (i. Vj. 62) Mio €.

Die Ansätze für die Zinssätze und die Gehaltssteigerungsraten, die der Berechnung des Verpflichtungsumfanges zu Grunde liegen, wurden nach einheitlichen Grundsätzen abgeleitet und pro Land in Abhängigkeit von den jeweiligen ökonomischen Gegebenheiten festgesetzt.

Die Annahmen über den erwarteten Kapitalertrag auf das Fondsvermögen beruhen auf den ökonomischen Gegebenheiten des Landes. Es ergeben sich folgende gewichtete Durchschnitte:

in %	30.09.2000		30.09.2001	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne
Durchschnittliche Bewertungsfaktoren per 01.07.				
Diskontierungssatz	7,47	6,12*	7,15	5,88*
Erwarteter Kapitalertrag auf das Fondsvermögen	9,28	0	9,22	0
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	4,48	3,00	4,31	3,00

* Deutschland: 2000: 6,25 %; 2001: 6,00 %

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

Mio €	1999/2000		2000/2001	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	43	55	51	58
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	116	333	142	343
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	- 160	0	- 201	0
Amortisation des Übergangsfehlbetrags	- 2	38	- 2	38
Amortisation von Dienstzeitaufwendungen aus rückwirkenden Planänderungen	9	1	12	0
Amortisation von versicherungsmathematischen Gewinnen	- 29	0	- 39	- 6
Sonstige Pensionsaufwendungen/(-erträge)	1	0	- 1	0
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	- 22	427	- 38	433

Einige Gesellschaften gewähren Beitragszusagen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung über Pensionskassen und vergleichbare Versorgungseinrichtungen („defined-contribution“-Pläne). Der Gesamtaufwand aus solchen Beitragsleistungen betrug im Geschäftsjahr 17 (i. Vj. 15) Mio €.

Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen

Einige Gesellschaften in den USA und Kanada gewähren Gesundheitsfürsorgeleistungen und Lebensversicherungsleistungen an vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmer, die bestimmte Mindestanforderungen hinsichtlich ihres Lebens- und Dienstalters erfüllen. Die Verpflichtungen entfallen ganz überwiegend auf The Budd Company und sind im Wesentlichen nicht durch Fondsvermögen finanziert.

Die Entwicklung der Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen stellt sich wie folgt dar:

Mio €	30.09.2000 US/kanadische Pläne	30.09.2001 US/kanadische Pläne
Veränderung des Anwartschaftsbarwerts:		
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres	474	600
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Ansprüche	8	12
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	40	46
Versicherungsmathematische Verluste	14	32
Änderungen des Konsolidierungskreises	1	0
Kursdifferenzen	102	- 29
Zahlungen für Versorgungsverpflichtungen	- 39	- 47
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres	600	614

Die nachfolgende Tabelle zeigt den Finanzierungsstatus einschließlich der Überleitung zum Bilanzausweis:

Mio €	30.09.2000 US/kanadische Pläne	30.09.2001 US/kanadische Pläne
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres	- 600	- 614
Noch unberücksichtigte Dienstzeitaufwendungen aus rückwirkenden Planänderungen	- 38	- 34
Noch unberücksichtigte versicherungsmathematische Verluste	39	68
Bilanzierter Betrag (= Rückstellungen für Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen)	- 599	- 580

Bei der Berechnung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen wurden folgende Annahmen zu Grunde gelegt (= gewichteter Durchschnitt):

in %	30.09.2000 US/kanadische Pläne	30.09.2001 US/kanadische Pläne
Durchschnittliche Bewertungsfaktoren per 01.07.		
Diskontierungssatz	7,89	7,45
Steigerungsrate für Gesundheitsfürsorge im nächsten Jahr	5,65	5,67
Höchste Steigerungsrate für Gesundheitsfürsorge	5,50	5,46

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

Mio €	1999/2000	2000/2001
	US/kanadische Pläne	US/kanadische Pläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	8	12
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	40	46
Amortisation von Dienstzeitaufwendungen aus rückwirkenden Planänderungen	- 3	- 3
Amortisation von versicherungsmathematischen(Gewinnen)/Verlusten	- 2	1
Netto-Aufwand der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre	43	56

Nachfolgend sind die Auswirkungen dargestellt, die aus einer Erhöhung bzw. Verminderung der angenommenen Steigerungsrate für die Gesundheitsfürsorgeleistungen um 1-%-Punkt resultieren:

Mio €	1-% -Punkt	
	Erhöhung	Verminderung
Effekt auf die Dienstzeit- und Zinsaufwendungen	8	- 7
Effekt auf den Anwartschaftsbarwert	72	- 63

Sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen

Bei verschiedenen Gesellschaften des Segments Steel und von Corporate gibt es auf kollektiv-rechtlicher Basis Sozialpläne. Auf Grund dieser Pläne gewährt der Arbeitgeber Abfindungszahlungen in Abhängigkeit von der Dienstzeit und Ausgleichszahlungen an ältere Arbeitnehmer für den Zeitraum zwischen ihrem Ausscheiden und der Pensionierung. Der ganz überwiegende Teil der Verpflichtungen entfällt auf Sozialpläne im Zusammenhang mit der Stilllegung der Stahlerzeugung in Dortmund. Die Pläne sind versicherungsmathematisch bewertet. Die Verbindlichkeit umfasst die von den Mitarbeitern seit Beginn der Beschäftigung erdienten Teile der Leistungen. Auf künftige Dienstjahre entfallende noch nicht erdiente Leistungen werden als Dienstzeitaufwand in der Periode ihres Entstehens erfasst. Die Zinssätze betragen 4,5 % für den 30. September 2001 und 5,0 % für den 30. September 2000. Es wurde mit einem durchschnittlichen Gehaltstrend von 2,6 % gerechnet.

Mio €	30.09.2000	30.09.2001
Rückstellung zu Beginn des Geschäftsjahres	227	179
Änderungen des Konsolidierungskreises	- 6	0
Dienstzeitaufwand	9	3
Zinsaufwand	7	6
Versicherungsmathematische Gewinne	- 6	- 11
Leistungen	- 52	- 58
Rückstellung am Ende des Geschäftsjahres	179	119

Die zum 30. September 2001 ausgewiesenen versicherungsmathematischen Gewinne resultieren zu einem erheblichen Teil aus erhöhten Kurzarbeitergeldzahlungen infolge einer Änderung des Sozialgesetzbuches SGB III.

Bei einigen deutschen Gesellschaften bestehen Verpflichtungen aus Altersteilzeitvereinbarungen. Hierbei erbringt der Arbeitnehmer Vorleistungen durch Mehrarbeit, die nach dem Ausscheiden durch rätierliche Zahlungen entgolten werden. Für die Verpflichtungen wurden Rückstellungen nach SFAS 112 „Employers´ Accounting for Postemployment Benefits“ in Höhe von 59 (i. Vj. 33) Mio € gebildet. Als sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen sind auch die Verpflichtungen für ausscheidende Mitarbeiter von französischen Gesellschaften erfasst.

18 Übrige Rückstellungen

Mio €	30.09.2000	30.09.2001
Steuerrückstellungen (für laufende Steuern)	702	592
Sonstige Rückstellungen		
Absatz- und beschaffungsmarktbezogene Risiken	902	802
Verpflichtungen im Personalbereich	721	752
Restrukturierungen	107	67
Umweltschutz- und Rekultivierungsverpflichtungen	176	159
Übrige sonstige Rückstellungen	690	764
	2.596	2.544
Übrige Rückstellungen	3.298	3.136

Steuerrückstellungen in Höhe von 12 (i. Vj. 272) Mio € und Sonstige Rückstellungen in Höhe von 469 (i. Vj. 620) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr.

Die Rückstellung für absatz- und beschaffungsmarktbezogene Risiken besteht im Wesentlichen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften sowie Gewährleistungen.

Mit den Rückstellungen für Verpflichtungen im Personalbereich werden vor allem Jubiläumsszuwendungen und Urlaubsansprüche erfasst, während Sozialplan- und ähnliche Aufwendungen in der Rückstellung für Restrukturierungen innerhalb der Personalstrukturmaßnahmen berücksichtigt sind. Pensionsähnliche Verpflichtungen wie Altersteilzeit- und Vorruhestandsregelungen sind Bestandteil der Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen.

Die Restrukturierungsrückstellung umfasst neben den rückstellungsfähigen Personalstrukturmaßnahmen auch Rückstellungen für Sachstrukturmaßnahmen, die im Rahmen der Aufgabe von betrieblichen Bereichen für Kosten gebildet werden, die aus Maßnahmen resultieren, die keinen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen generieren.

In allen Segmenten werden Restrukturierungsmaßnahmen durchgeführt. Die Entwicklung der Rückstellungen ist nachfolgender Tabelle zu entnehmen:

Mio €	Personalstrukturmaßnahmen	Sachstrukturmaßnahmen	Insgesamt
Stand am 30.09.1999	63	40	103
Veränderung des Konsolidierungskreises	3	1	4
Zuführungen	45	12	57
Inanspruchnahmen	- 35	- 20	- 55
Auflösungen	- 10	- 1	- 11
Kursdifferenzen	2	7	9
Stand am 30.09.2000	68	39	107
Veränderung des Konsolidierungskreises	14	1	15
Zuführungen	26	3	29
Inanspruchnahmen	- 60	- 14	- 74
Auflösungen	- 5	- 3	- 8
Kursdifferenzen	- 1	- 1	- 2
Stand am 30.09.2001	42	25	67

Infolge von Personalstrukturmaßnahmen schieden im Geschäftsjahr 2000/2001 ca. 1.200 (i. Vj. 1.000) Mitarbeiter aus; ca. 900 Mitarbeiter werden in den Folgejahren auf Grund solcher Maßnahmen ausscheiden. Vom Gesamtbetrag der Restrukturierungsrückstellungen zum 30. September 2001 bestehen 6 (i. Vj. 8) Mio € für Maßnahmen im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben.

Von den Rückstellungen für Umweltschutz- und Reaktivierungsverpflichtungen entfallen auf Rückstellungen für Bergschäden 81 (i. Vj. 95) Mio €, die im Wesentlichen den Betrieb von Pumpwerken zur Entwässerung von Bergsenkungsgebieten als Folge des Kohlenabbaus im Ruhrgebiet betreffen. Die Unterhaltung der Pumpwerke ist eine Dauerverpflichtung. Die Rückstellung umfasst das 20-fache der durchschnittlichen Ausgaben der letzten fünf Jahre. Die Aufwendungen für Bauwerksschäden, Schachtverfüllungen und Ähnliches sind nach Schadens-

fällen objektweise errechnet bzw. geschätzt worden. Die Umweltschutzrückstellungen in Höhe von 78 (i. Vj. 81) betreffen mit 42 (i. Vj. 49) Mio € die Rekultivierung und Oberflächenversiegelung von Betriebsdeponien sowie Sanierungsmaßnahmen auf dem Gelände stillgelegter Betriebsteile. Die Rückstellungen betreffen darüber hinaus Boden- und Grundwassersanierungsvorhaben, Vorsorgemaßnahmen zur besseren Absicherung von Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen und Auflösung von Abfallzwischenlagern.

19 Finanzverbindlichkeiten

BUCHWERTE in Mio €	davon RLZ			davon Restlaufzeit (RLZ)		
	30.09.2000	über 1 Jahr	30.09.2001	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	davon über 5 Jahre
Anleihen (ohne Schuldscheindarlehen)	529	523	1.021	6	1.015	0
Schuldscheindarlehen	341	330	425	26	399	249
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (ohne Schuldscheindarlehen)	6.855	5.169	5.746	715	5.031	1.965
Akzeptverbindlichkeiten	67	0	49	47	2	0
Verbindlichkeiten aus Capital Lease	730	629	266	53	213	112
Sonstige Darlehen	229	108	158	94	64	45
Finanzverbindlichkeiten	8.751	6.759	7.665	941	6.724	2.371

Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 658 (i. Vj. 840) Mio € sind durch Grundpfandrechte besichert. Von diesen besicherten Verbindlichkeiten entfallen 327 (i. Vj. 385) Mio € auf Hypothekendarlehen der ThyssenKrupp Immobilien GmbH.

Per 30. September 2001 sind von den Finanzverbindlichkeiten insgesamt Disagien in Höhe von 11 (i. Vj. 10) Mio € abgesetzt bzw. Agien in Höhe von 3 (i. Vj. 4) Mio € aufgeschlagen. Die Verrechnung der Disagien bzw. Agien ist im Zinsergebnis enthalten.

In den Sonstigen Darlehen sind Darlehen gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, in Höhe von 5 (i. Vj. 5) Mio € enthalten.

ANLEIHEN, SCHULDSCHEINDARLEHEN

	Buchwert in Mio € 30.09.2000	Buchwert in Mio € 30.09.2001	Nominalwert in Mio € 30.09.2001	Zinssatz in %	Marktwert in Mio € 30.09.2001	Fälligkeit
Anleihe ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. (400 Mio DM) 96/03	216	211	204	6,50	211	13.06.2003
Anleihe ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. (600 Mio DM) 98/06	313	312	307	5,25	304	14.07.2006
Anleihe ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. (500 Mio €) 01/06	0	498	500	5,75	505	05.04.2006
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. (30 Mio DM) 95/02	16	16	15	7,00	16	18.09.2002
Schuldscheindarlehen Giddings & Lewis (100 Mio USD) 95/05	114	109	109	7,50	123	01.10.2005
Schuldscheindarlehen Thyssen Krupp Stahl AG (200 Mio DM) 98/05	62	51	51	7,05	56	15.10.2005
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp AG (100 Mio €) 00/07	99	99	100	6,00	106	21.02.2007
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp AG (50 Mio €) 00/07	50	50	50	5,80	52	16.03.2007
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp AG (100 Mio €) 01/07	0	100	100	5,45	99	25.10.2007
Insgesamt	870	1.446	1.436		1.472	

Die ThyssenKrupp AG hat für alle Anleihen der ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. jeweils eine unbedingte und unwiderrufliche Garantie für die Zahlungsverpflichtungen gemäß den Anleihebedingungen übernommen.

Bis auf das Schuldscheindarlehen der Thyssen Krupp Stahl AG, welches in jährlichen Raten von 10,2 Mio € getilgt wird, sind sämtliche Anleihen und Schuldscheindarlehen endfällig.

Per 30. September 2001 stellt sich die Finanzierungsstruktur der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und der Sonstigen Darlehen wie folgt dar:

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN, SONSTIGE DARLEHEN

	Buchwert in Mio € 30.09.2000	Buchwert in Mio € 30.09.2001	davon in Euro	Gewogener Durchschnitts- zinssatz in % per 30.09.2001	davon in USD	Gewogener Durchschnitts- zinssatz in % per 30.09.2001	davon in weiteren Währungen	Marktwert in Mio € 30.09.2001
Syndizierter Konsortialkredit (variabel verzinslich)	1.126	1.571	0	0	1.505	3,562	66	1.571
Bilaterale Kreditvereinbarungen (variabel verzinslich)	1.930	1.439	61	4,846	966	3,581	412	1.439
Sonstige variabel verzinsliche Kredite	2.894	2.059	290	4,725	1.263	3,977	506	2.059
Festverzinsliche (ohne Immobilienkredite)	717	481	428	6,120	29	5,384	24	494
Festverzinsliche (Immobilienkredite)	417	354	354	4,607	0	0	0	380
Insgesamt	7.084	5.904	1.133	5,226	3.763	3,720	1.008	5.943

ThyssenKrupp stehen variabel verzinsliche Mittel aus zwei syndizierten Kreditfazilitäten (multiple-facility-agreements) in Höhe von jeweils 1,5 Mrd us-Dollar (ca. 1,7 Mrd €) zur Verfügung. Die im Oktober 1995 mit Laufzeit bis 02. Oktober 2002 abgeschlossene syndizierte Multi-Currency-Kreditfazilität war am 30. September 2001 mit einem Gegenwert von 450 Mio us-Dollar (ca. 491 Mio €) in Anspruch genommen. Die im November 2000 mit Laufzeit bis 29. November 2005 abgeschlossene syndizierte Multi-Currency-Kreditfazilität war mit 990 Mio us-Dollar (ca. 1.080 Mio €) am Bilanzstichtag genutzt.

Des Weiteren hat die ThyssenKrupp AG mit ihren Finanzpartnern bilaterale Vereinbarungen getroffen, denen zufolge sie, aber auch teilweise die ThyssenKrupp USA, Inc. oder die ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. variabel verzinsliche Kredite in Euro oder wahlweise in us-Dollar oder GBP revolving in Anspruch nehmen kann (Roll-Over-Finanzierungen). Das Finanzierungspotenzial aus diesen bilateralen Kreditlinien beläuft sich per 30. September 2001 auf ca. 1.902 Mio €. Von diesen Kreditrahmenverträgen haben 73 % eine Restlaufzeit von über 5 Jahren, 27 % der Kreditrahmenverträge haben eine Restlaufzeit von 1 bis 5 Jahren. Die Kreditfazilitäten sind am Bilanzstichtag mit 886 Mio us-Dollar (ca. 966 Mio €) zu einem gewogenen Durchschnittzinssatz von 3,58 %, mit 257 Mio GBP (ca. 412 Mio €) zu einem gewogenen Durchschnittzinssatz von 5,22 % und mit 61 Mio € zu einem gewogenen Durchschnittzinssatz von 4,85 % genutzt.

Der Anteil der unverzinslichen und im Vergleich zu derzeitigen Marktkonditionen niedrig verzinslichen Immobilienkredite der ThyssenKrupp Immobilien GmbH beträgt 191 (i. Vj. 193) Mio €. Sie betreffen fast ausschließlich Darlehen für den sozialen Wohnungsbau, die im Gegenzug Mietpreisbindungen bedingen.

Für Capital-Lease-Verträge betragen die zukünftigen Mindestzahlungen zum 30. September 2001:

Mio €	
(für die Geschäftsjahre)	
2001/2002	76
2002/2003	58
2003/2004	46
2004/2005	36
2005/2006	29
nach 2005/2006	187
Summe der zukünftigen Mindestzahlungen	432
abzüglich nicht der Finanzierung zuzurechnende Kosten („executory costs“)	- 89
abzüglich Zinsen	- 77
Barwert der künftigen Mindestzahlungen (= Verbindlichkeiten aus Capital Lease)	266

Der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Capital Lease von 730 Mio € zum 30. September 2000 auf 266 Mio € zum 30. September 2001 resultiert im Wesentlichen aus dem Verkauf des Bulk-Carrier-Geschäfts der Krupp Seeschiffahrt.

Die Fälligkeiten der Finanzverbindlichkeiten verteilen sich wie folgt auf die nächsten 5 Jahre und die Zeit danach:

Mio €	Gesamte Finanzverbindlichkeiten	Davon: Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (ohne Schuldscheindarlehen)
(für die Geschäftsjahre)		
2001/2002	941	715
2002/2003	867	605
2003/2004	632	586
2004/2005	312	275
2005/2006	2.542	1.600
nach 2005/2006	2.371	1.965
Insgesamt	7.665	5.746

Mio €	davon RL			davon Restlaufzeit (RLZ)		
	30.09.2000	über 1 Jahr	30.09.2001	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	davon über 5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.168	13	3.248	3.210	38	0

20 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Mio €	davon RL			davon Restlaufzeit (RLZ)		
	30.09.2000	über 1 Jahr	30.09.2001	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	davon über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	69	2	54	54	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	246	4	190	190	0	0
Verpflichtungen aus Aufträgen in Bearbeitung (PoC)	1.311	346	1.527	1.117	410	0
Sonstige Verbindlichkeiten	1.711	16	1.553	1.530	23	3
davon aus Steuern	(326)	(3)	(287)	(287)	(0)	(0)
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	(235)	(0)	(229)	(224)	(5)	(0)
Übrige Verbindlichkeiten	3.337	368	3.324	2.891	433	3

21 Übrige Verbindlichkeiten

Die Übrigen Verbindlichkeiten sind in Höhe von 5 (i. Vj. 9) Mio € dinglich besichert. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen stammen vor allem aus Finanzierungsvorgängen und aus Ergebnis- und Steuerabrechnungen.

22 Rechnungs-
abgrenzungsposten

Passive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 11 (i. Vj. 7) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr.

23 Haftungsverhältnisse
und sonstige finan-
zielle Verpflichtungen

Haftungsverhältnisse

Der Ansatz der nachfolgend dargestellten Haftungsverhältnisse erfolgt zu Nominalwerten:

Mio €	30.09.2000	30.09.2001
Verbindlichkeiten aus der Begebung und Übertragung von Wechseln	130	120
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften	481	526
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	14	66
Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten	6	5

Die Zeile „Verbindlichkeiten aus der Begebung und Übertragung von Wechseln“ enthält auch das Obligo aus der Wechseldiskontierung wie unter Anhang-Nr. (10) „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ dargestellt.

Für die vorstehenden Eventualverbindlichkeiten wurden keine Rückstellungen gebildet, weil der Eintritt des Risikos als wenig wahrscheinlich eingeschätzt wird.

ThyssenKrupp haftet darüber hinaus aus Beteiligungen an Gesellschaften bürgerlichen Rechts, Personengesellschaften und Arbeitsgemeinschaften gesamtschuldnerisch.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Im Rahmen von Miet-, Pacht- und Leasingverträgen, die nicht als „capital lease“ nach US-GAAP zu qualifizieren sind (sog. „operating lease“) least der Konzern Sachanlagen. Hieraus entstanden in der Gewinn- und Verlustrechnung Aufwendungen im Saldo von 174 (i. Vj. 159) Mio €, die sich folgendermaßen zusammensetzen:

Mio €	1999/2000	2000/2001
Mindestmietzahlungen (minimum rentals)	161	174
Variable Mietzahlungen (contingent rentals)	1	2
abzgl.: Erträge aus Untermietverträgen (sublease)	- 3	- 2
Insgesamt	159	174

Die künftigen (nicht abgezinsten) Mindestmietzahlungen aus solchen unkündbaren Verträgen, die zum 30. September 2001 eine anfängliche oder verbleibende Restlaufzeit von mehr als einem Jahr haben, betragen:

Mio €	
(für die Geschäftsjahre)	
2001/2002	127
2002/2003	98
2003/2004	142
2004/2005	123
2005/2006	109
nach 2005/2006	982
Insgesamt	1.581

Die Verpflichtungen bestehen in unwesentlichem Umfang gegenüber verbundenen Unternehmen.

Im März 2000 wurden durch das Segment Steel Verträge zum Neubau und zur Finanzierung der Kokerei Schwelgern abgeschlossen. Nach Fertigstellung ist der Konzern über einen Zeitraum von 16 Jahren zur Abnahme von Koks unter Garantie bestimmter Mindestzahlungen verpflichtet. Diese Verpflichtungen werden als „operating lease“ behandelt; die Zahlungen sind als „minimum lease payments“ aus „operating lease“ in der vorstehenden Übersicht ab dem Geschäftsjahr 2003/2004 berücksichtigt.

Im Gesamtbetrag der künftigen Mindestmietzahlungen sind die künftigen Mindestmieteinnahmen aus unkündbaren Untermietverträgen in Höhe von 23 (i. Vj. 26) Mio € nicht berücksichtigt.

Das Bestellobligo für Investitionsvorhaben beläuft sich zum 30. September 2001 auf 609 (i. Vj. 625) Mio € und betrifft im Wesentlichen das Segment Steel. In diesem Betrag sind 246 Mio € geplante Investitionen für die 1. Erweiterungsstufe des Edelstahlkaltbandwalzwerkes in Shanghai um 94.000 auf 166.000 Jahrestonnen enthalten.

Gegenüber Kapitalgesellschaften und Genossenschaften bestehen Einzahlungsverpflichtungen und Nachschusspflichten von zusammen 4 (i. Vj. 8) Mio €. Darüber hinaus bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 82 (i. Vj. 82) Mio €. Diese betreffen im Wesentlichen eine Verpflichtung aus einem Joint Services Agreement bezüglich des Weitervertriebs von durch einen externen Lizenzgeber entwickelter Software sowie Haftungsverpflichtungen aus der Übertragung von Pensionsverpflichtungen.

Im Segment Steel wurde ein Vertrag über die Belieferung mit elektrischer Energie für Produktionszwecke abgeschlossen. In diesem Zusammenhang wurde zwischen der Thyssen Krupp Stahl AG und dem Energieversorger ein Erbbaurechtvertrag über Grundstücke abgeschlossen. Der Energieversorger hat sich verpflichtet, auf diesen Grundstücken Energieversorgungsanlagen zu errichten. Die Thyssen Krupp Stahl AG wird die Energieerzeugungsanlagen mit Medien versorgen und Infrastruktureinrichtungen zur Verfügung stellen. Die Thyssen Krupp Stahl AG ist verpflichtet, 25 Jahre lang Energielieferungen unter Garantie bestimmter Mindestzahlungen abzunehmen.

24 Schwebende
Rechtsstreitigkeiten
und Schadensersatz-
ansprüche

Ehemalige Aktionäre von Thyssen und von Krupp haben die gerichtliche Überprüfung der Umtauschverhältnisse aus der Verschmelzung der Thyssen AG und der Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp zur ThyssenKrupp AG nach § 305 UmwG beantragt. Die Verfahren sind vor dem Landgericht Düsseldorf anhängig. Stellt das Gericht im Spruchverfahren eine Unangemessenheit des Umtauschverhältnisses fest, erfolgt ein Ausgleich durch eine verzinsliche bare Zuzahlung. Die Zuzahlung ist an alle betroffenen Aktionäre zu leisten, auch wenn sie nicht Antragsteller des Spruchverfahrens sind. Die Gesellschaft erwartet jedoch, dass die Spruchverfahren nicht zu baren Zuzahlungen führen werden, da die Umtauschverhältnisse sorgfältig ermittelt, zwischen voneinander unabhängigen Vertragspartnern vereinbart und von dem gerichtlich bestellten Verschmelzungsprüfer geprüft und bestätigt worden sind.

Aus der Eingliederung der Thyssen Industrie AG in die ThyssenKrupp AG ist ein Spruchverfahren zur gerichtlichen Überprüfung der Angemessenheit der Abfindung an die außenstehenden Aktionäre der Thyssen Industrie AG anhängig. Sollte das Gericht in einer rechtskräftigen Entscheidung zu dem Ergebnis kommen, dass die angebotene Abfindung unangemessen war, wird die durch weitere Barzahlung erhöhte Abfindung allen außenstehenden Aktionären gewährt.

Weiter geht die ThyssenKrupp AG davon aus, dass die seit 1993 anhängigen Spruchstellenverfahren anlässlich der Verschmelzung der Hoesch AG auf die Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp sowie der Eingliederung der Krupp Stahl AG in die Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp zu keinen nennenswerten Belastungen führen werden.

Im Berichtsjahr sind bei den vorbezeichneten Verfahren keine nennenswerten Fortschritte zu verzeichnen.

Gegen die Beschlüsse der Hauptversammlung vom 24. Mai 2000 zur Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, zur Ausgliederung von Beteiligungen in die ThyssenKrupp Steel AG und zur Zustimmung zu Unternehmensverträgen haben zwei Aktionäre Anfechtungs- und Nichtigkeitsklagen erhoben. Die Klagen wurden in erster Instanz abgewiesen. Die Kläger haben Berufung eingelegt, wovon inzwischen eine zurückgenommen wurde. Der Vorstand hält die Klage weiterhin für unbegründet.

ThyssenKrupp ist im Zusammenhang mit der Veräußerung von Unternehmen in gerichtliche und außergerichtliche Auseinandersetzungen verwickelt, die zu Rückerstattung von Teilen des Kaufpreises oder zur Gewährung von Schadensersatz führen können. Aus Anlagenbau-, Liefer- und Leistungsverträgen werden von Kunden und Subunternehmern Ansprüche erhoben. Bei einigen Rechtsstreitigkeiten haben sich die Ansprüche im Verlaufe des Geschäftsjahres als unbegründet erwiesen oder sind verjährt. Eine Reihe von Verfahren ist noch anhängig.

US-amerikanische Tochtergesellschaften von ThyssenKrupp importieren Kohlenstoff- und Edelmehle in die USA. Das u.s. Department of Commerce überprüft die Importe im Hinblick auf Dumping. Hieraus ergeben sich zusätzliche Zölle, die vom Importeur in bar bei den Zollbehörden hinterlegt werden müssen. Die hinterlegten Beträge verfallen, soweit eine vom Importeur angestrebte Überprüfung der Festsetzung durch das u.s. Department of Commerce nichts anderes ergibt.

Eine Gesellschaft im Segment Technologies ist in den USA gerichtlich gegen den früheren Eigentümer einer ihrer Betriebsstätten vorgegangen, um Schadensersatz und Erstattung von

Wertminderung zu erlangen. Im Juli 1999 wurde der Gesellschaft gerichtlich Schadensersatz einschließlich Strafschadensersatz zugesprochen. Nachdem der Gegner Rechtsmittel eingelegt hatte, wurde der Zuspruch des Strafschadensersatzes aufgehoben und das Verfahren an das erstinstanzliche Gericht zurückverwiesen.

Gegen die Verhängung eines Bußgeldbescheides durch die EU-Kommission wegen angeblicher Kartellabsprachen in der Business Unit Stainless Steel hat die Gesellschaft Klage vor dem Gerichtshof erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften erhoben.

Im Übrigen sind Gerichts- oder Schiedsverfahren, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage von ThyssenKrupp haben können, weder anhängig gewesen noch derzeit anhängig oder nach Kenntnis der Gesellschaft angedroht.

Neben den originären Finanzinstrumenten setzt der Konzern verschiedene derivative Finanzinstrumente ein, darunter Devisentermingeschäfte, Devisenoptionsgeschäfte, Zinsswaps, Zinssatzcaps und Warentermingeschäfte, um Risiken in den Bereichen Fremdwährung, Zinsen und Rohstoffpreise zu minimieren.

Der Konzern ist möglichen Verlusten bei Ausfall der Gegenpartei aus unrealisierten Gewinnen bei denjenigen derivativen Finanzinstrumenten ausgesetzt, die einen positiven Marktwert besitzen. Da jedoch derartige Geschäfte ausschließlich mit internationalen Geschäftsbanken erster Adressen durchgeführt werden, wird das Adressenausfallrisiko als minimal betrachtet. Die verwendeten Finanzderivate dienen ausschließlich Sicherungszwecken.

Zentrales Fremdwährungsmanagement

Der ThyssenKrupp Konzern betreibt ein zentrales Fremdwährungsmanagement. Die inländischen verbundenen Unternehmen sind verpflichtet, alle offenen Positionen aus Import- oder Exportgeschäften in den wesentlichen Transaktionswährungen im Rahmen des zentral organisierten Devisenmanagements einer Clearing-Stelle anzudienen. Die angedienten Positionen werden, in Abhängigkeit vom Sicherungszweck der Derivate und der damit verbundenen Art der bilanziellen Behandlung, entweder im Rahmen eines Portfolio-Hedge-Ansatzes abgesichert oder in direkter Zurordnung an Banken durchgeleitet.

Die abgeschlossenen Devisenderivate werden in der Regel innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. In einzelnen Ausnahmefällen kann die Laufzeit, in Abhängigkeit vom Grundgeschäft, bis zu vier Jahre betragen.

SFAS 133 unterscheidet bei der Absicherung von Fremdwährungsrisiken zwei Arten der Bilanzierung von Sicherungszusammenhängen. Beide Modelle werden im ThyssenKrupp Konzern angewendet:

Cash-Flow-Hedges

Devisenderivate, die eindeutig der Absicherung zukünftiger Cash-Flows aus Fremdwährungstransaktionen zugeordnet werden können, und die Anforderungen des SFAS 133 hinsichtlich Dokumentation und Effektivität erfüllen, werden direkt bei Banken abgesichert. Diese Derivate werden zum Marktwert bilanziert. Die Marktwertschwankungen dieser Derivate werden jedoch

25 Weitere
Finanzinstrumente



bis zum Realisationszeitpunkt des gesicherten Grundgeschäftes in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen (OCI) erfasst. Bei Realisierung der zukünftigen Transaktion werden die im Eigenkapital kumulierten Effekte erfolgswirksam aufgelöst. Die maximale Zeitdauer, für die Cash-Flows aus zukünftigen Transaktionen gesichert werden, beträgt 22 Monate.

Im Berichtsjahr wurde in Folge der unterjährigen Realisation von Grundgeschäften ca. 1 Mio € aus den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen als Aufwand in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Zum 30. September 2001 sind Nettogewinne in Höhe von ca. 1 Mio € in den Umsatzerlösen/Umsatzkosten enthalten. Dieses Ergebnis resultiert aus den von der Ermittlung der Hedge-Effektivität ausgeschlossenen Bestandteilen der Devisenderivate.

Der Abbruch von Cash-Flow-Hedges führte im laufenden Geschäftsjahr zu einem Ertrag durch Umgliederung aus den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen in die Gewinn- und Verlustrechnung von weniger als 1 Mio €. Diese ursprünglich ergebnisneutral behandelten Marktwertschwankungen von Devisenderivaten wurden zu dem Zeitpunkt ergebniswirksam realisiert, als die Durchführung der abgesicherten zukünftigen Transaktionen nicht länger als wahrscheinlich angesehen wurde.

Im Laufe des nächsten Geschäftsjahres werden voraussichtlich Verluste in Höhe von 3 Mio €, die zum Stichtag in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthalten sind, auf Grund der Fälligkeit des zu Grunde liegenden Grundgeschäftes in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Fair-Value-Hedges

Einige Gesellschaften des Konzerns haben ihren Sitz in Ländern, deren Währung nicht im Rahmen von gewöhnlichen Devisenderivaten abgesichert werden kann, oder tätigen Geschäfte mit so genannten Weichwährungsländern. Die Absicherung von Währungsrisiken aus zukünftigen Erlöseingängen erfolgt in diesen Ländern häufig durch die Aufnahme von Fremdwährungskrediten. Bei diesem Credit-Hedging werden sowohl die Marktwertschwankungen aus den eingegangenen Verbindlichkeiten als auch die Schwankungen aus den zu Grunde liegenden verbindlichen Vertragsvereinbarungen aus operativer Tätigkeit ergebniswirksam in den Umsatzerlösen/Umsatzkosten erfasst.

Derivate, die der Absicherung von bereits bilanziertem Grundgeschäft dienen oder aus sonstigen Gründen nicht als im Sicherungszusammenhang stehend bilanziert werden können, werden ebenso wie die ihnen global zugeordneten Grundgeschäfte zum Marktwert angesetzt. Marktwertschwankungen dieser Derivate werden in Abhängigkeit von der Natur der zu Grunde liegenden Geschäfte ergebniswirksam in den Umsatzerlösen oder Umsatzkosten bzw. im Finanzergebnis ausgewiesen.

Zentrale Steuerung des Zinsänderungsrisikos

Zur Steuerung und Optimierung des Kreditportfolios bedient sich der ThyssenKrupp Konzern unter anderem derivativer Finanzinstrumente.

Die eingesetzten Zinsinstrumente umfassen insbesondere Payer Swaps sowie gekaufte Zinscaps. In geringem Umfang werden auch Cap-Sonderformen als Zinssicherungsinstrument verwendet. Diese Instrumente werden mit dem Ziel abgeschlossen, die Zins- und Marktwertvolatilitäten der zu Grunde liegenden Grundgeschäfte einzugrenzen und dadurch die Finanzierungskosten durch den optimalen Mix aus zinsvariablen und zinsfixen Mitteln zu minimieren. Große Teile der Zinsderivate sind in Form eines Cash-Flow-Hedges direkt und unmittelbar einem bestimmten variabel verzinslichen Kredit zugeordnet (Micro-Hedge). Die Marktwertänderung dieser Zinsderivate wird in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen erfasst. Per 30. September 2001 beträgt der Marktwert dieser Zinsderivate – 50 Mio €. Die hier erfassten Beträge führen in der Folgezeit zu einem Ausgleich des in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Zinsaufwandes aus den zu Grunde liegenden Grundgeschäften.

Ein weiterer Teil der Zinsderivate ist nicht eindeutig einem Einzelkredit zugeordnet, sondern sichert über einen Macro-Hedge-Ansatz ein Portfolio von Einzelkrediten. Diese Zinsderivate werden ebenfalls zum Marktwert bilanziert. Die Marktwertschwankungen dieser Zinsderivate werden unmittelbar ergebniswirksam im Zinsergebnis erfasst. Per 30. September 2001 wurden als Marktwertschwankung dieser Zinsderivate – 2 Mio € im Zinsergebnis berücksichtigt.

Aus den abgeschlossenen Payer Swaps zahlt der ThyssenKrupp Konzern durchschnittliche Festzinsen von 5,98 % auf Verbindlichkeiten in Euro und 5,53 % auf Verbindlichkeiten in usd. Bei den Euro-Zinscaps liegt der durchschnittliche Strike bei 6,00 %.

Sicherung von Rohstoffpreisisiken

Die Geschäfte einzelner Gesellschaften sind Risiken aus der Änderung von Rohstoffpreisen vor allem im NE-Metallsektor ausgesetzt. In den Fällen, in denen Preisänderungen nicht durch vertragliche Vereinbarungen an Kunden weitergegeben werden (vertragliche Preisgleitklauseln), setzen diese Gesellschaften Warenderivate ein. Die Sicherung erfolgt grundsätzlich dezentral, wobei der Abschluss von Finanzderivaten in diesen Bereichen strengen Richtlinien unterliegt, deren Einhaltung durch Internal Auditing überprüft wird. Es werden ausschließlich marktgängige Instrumente, wie sie an der London Metal Exchange oder anderen namhaften Rohstoffbörsen gehandelt werden, verwendet. Dies sind Warentermingeschäfte, Kassageschäfte in Verbindung mit Termingeschäften und der Kauf von Optionen. Das Eingehen expliziter Stillhalterpositionen durch den Verkauf von Optionen ist untersagt. Die Warentermingeschäfte sind per 30. September 2001 unter den Positionen „Sonstige Vermögensgegenstände“ bzw. „Sonstige Rückstellungen“ mit ihren Marktwerten bilanziert. Die Marktwertschwankungen werden ergebniswirksam in den Umsatzerlösen bzw. den Umsatzkosten erfasst.

Die Werte der im Konzern eingesetzten derivativen Finanzinstrumente stellen sich wie folgt dar:

Mio €	Nominalwert 30.09.2000	Buchwert 30.09.2000	Nominalwert 30.09.2001	Buchwert 30.09.2001
Devisentermingeschäfte				
Ankauf	1.397	133	1.052	- 4
Verkauf	2.517	- 266	2.178	14
Devisenoptionsgeschäfte				
Ankauf	337	8	632	11
Verkauf	516	- 8	490	- 6
Devisenderivate insgesamt	4.767	- 133	4.352	15
Eingebettete Derivate *				
Aktivisch	0	0	178	7
Passivisch	0	0	353	- 19
Eingebettete Derivate insgesamt	0	0	531	- 12
Zinsderivate				
Zinsswaps	583	- 12	1.374	- 61
Zinsscaps	342	1	311	0
Zinsswaptions	0	0	14	0
Zinsderivate insgesamt	925	- 11	1.699	- 61
Warendermingeschäfte				
Ankauf	168	10	103	- 14
Verkauf	132	- 6	58	8
Warendermingeschäfte insgesamt	300	4	161	- 6
Insgesamt	5.992	- 140	6.743	- 64

* Die Bilanzierung von Eingebetteten Derivaten erfolgt erstmalig per 30.09.2001

Die Nominalwerte der derivativen Finanzinstrumente stellen nicht zwischen den Vertragspartnern vereinbarte Zahlungen dar, sondern lediglich die Basis für die Zahlungsbemessung. Sie geben nicht den Risikogehalt der Finanzderivate wieder. Die tatsächlichen Zahlungen kommen unter Einbeziehung von Zinssätzen, Wechselkursen und sonstigen Konditionen zu Stande.

Marktbewertung von Finanzinstrumenten

Die Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente im ThyssenKrupp Konzern stellen sich wie folgt dar:

Mio €	Buchwert 30.09.2000	Marktwert 30.09.2000	Buchwert 30.09.2001	Marktwert 30.09.2001
Originäre Finanzinstrumente				
Aktiva				
Ausleihungen	186	186	151	151
Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens	243	243	184	184
Flüssige Mittel	963	963	1.234	1.234
Passiva				
Finanzverbindlichkeiten (ohne Capital Lease)	8.021	8.010	7.399	7.464
Derivative Finanzinstrumente				
Aktiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	2	3	87	87
Zinsderivate	1	1	0	0
Warenderivate	10	10	0	0
Passiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	135	143	84	84
Zinsderivate	12	13	61	61
Warenderivate	6	6	6	6
Insgesamt	9.579	9.578	9.206	9.271

Die Marktwerte der Finanzinstrumente bilden den Preis, zu dem eine Partei die Rechte und Pflichten aus den bestehenden Verträgen von der Gegenpartei übernehmen würde. Die Marktwerte wurden auf Basis der am Bilanzstichtag bestehenden Marktkonditionen – Zinssätze, Devisenkurse, Warenpreise – und der nachfolgend dargestellten Bewertungsmethoden ermittelt. Abhängig von der Volatilität der zu Grunde liegenden Zins-, Kurs- oder Preisbasis können die Instrumente erhebliche Wertveränderungen erfahren.

Die Ermittlung der Marktwerte von derivativen Finanzinstrumenten erfolgt generell unabhängig von gegenläufigen Entwicklungen aus eventuell zu Grunde liegenden Grundgeschäften.

Folgende Methoden wurden bei der Marktbewertung der Finanzinstrumente zu Grunde gelegt:

Ausleihungen und Finanzverbindlichkeiten

Der Marktwert von börsennotierten Schuldtiteln leitet sich aus den Kursnotierungen zum Bilanzierungszeitpunkt ab. Der Marktwert von langfristigen Ausleihungen oder Verbindlichkeiten ergibt sich als Barwert der zukünftig erwarteten Cash-Flows. Die Diskontierung erfolgt auf Basis der am Bilanzstichtag gültigen Zinssätze. Bei Verbindlichkeiten mit variabel verzinslichem Charakter entsprechen die Buchwerte den Marktwerten.

Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens

Der Marktwert von Wertpapieren ergibt sich aus den Börsenkursen zum Bilanzstichtag. Die sonstigen Finanzanlagen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet sind, werden aus der Marktwertbetrachtung ausgeklammert, da diese Werte nicht öffentlich gehandelt werden und somit ein Marktwert nicht objektiv ermittelbar ist.

Flüssige Mittel

Der Buchwert der flüssigen Mittel entspricht dem Marktwert.

Währungssicherungskontrakte

Der Marktwert von Devisentermingeschäften errechnet sich auf Basis des am Bilanzstichtag geltenden Devisenkassamittelkurses unter Berücksichtigung der Terminauf- und -abschläge für die jeweilige Restlaufzeit des Kontraktes im Vergleich zum kontrahierten Devisenterminkurs.

Bei Devisenoptionen wurden anerkannte Modelle zur Ermittlung des Optionspreises angewandt. Der Marktwert einer Option wird neben der Restlaufzeit der Option zusätzlich durch weitere Bestimmungsfaktoren, wie z.B. die aktuelle Höhe und die Volatilität des zu Grunde liegenden Basiszinses oder Wechselkurses, beeinflusst.

Zinssicherungskontrakte

Bei Zinsswaps erfolgt die Marktbewertung durch die Abzinsung der zukünftig zu erwartenden Cash-Flows. Dabei werden die für die Restlaufzeit der Kontrakte geltenden Marktzinssätze zu Grunde gelegt. Zinsoptionen werden analog der Devisenoptionen mittels Optionspreismodellen bewertet.

Waretermingeschäfte

Der Marktwert von Waretermingeschäften basiert auf offiziellen Notierungen. Er stellt den Preis dar, den das Unternehmen zahlen bzw. erhalten würde, wenn es die Termingeschäfte am Bilanzstichtag auflösen wollte.

26 Beziehungen zu nahe stehenden Personen („Related Parties“)

Die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung ist mit 18,11 % an der ThyssenKrupp AG beteiligt. Über die in der Satzung (§ 20) festgelegten Leistungen und Gegenleistungen hinaus bestehen keine wesentlichen Liefer- und Leistungsbeziehungen.

Nahe stehende Personen von wesentlicher Bedeutung sind darüber hinaus auch die RAG, an der ThyssenKrupp eine Beteiligung von 20,6 % hält, und ihre verbundenen Unternehmen sowie die Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH (HKM), von der ThyssenKrupp 50 % der Anteile hält. Mit beiden Unternehmen bestanden sowohl im aktuellen als auch im vorherigen Geschäftsjahr in erheblichem Umfang Geschäftsbeziehungen. Von der RAG wurden im Wesentlichen Steinkohleerzeugnisse bezogen. Die Umsätze mit RAG betrafen hauptsächlich Transportleistungen und den Verkauf von Nebenerzeugnissen aus der Stahlproduktion. Von HKM wurde Rohstahl (Halbzeug-Strangguss) bezogen. Die Umsätze mit HKM resultierten aus Transportleistungen und Kokslieferungen.

RAG KONZERN		
Mio €	30.09.2000	30.09.2001
Umsatz	15	6
Bezogene Leistungen	417	262
Forderungen	5	1
Verbindlichkeiten	66	64

HÜTTENWERKE KRUPP MANNESMANN GMBH		
Mio €	30.09.2000	30.09.2001
Umsatz	58	41
Bezogene Leistungen	702	609
Forderungen	7	4
Verbindlichkeiten	61	62

Nach SFAS 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information“ hat die Segmentberichterstattung entsprechend der internen Organisations- und Berichtsstruktur des Konzerns zu erfolgen. ThyssenKrupp hat im 1. Quartal 2000/2001 das strategische Konzept an die sich verändernden Markt- und Umfeldbedingungen angepasst. Den Produkten und Dienstleistungen entsprechend besteht die neue Konzernstruktur aus den Segmenten Steel, Automotive, Elevator, Technologies, Materials und Serv sowie dem Bereich Immobilien. Die Vorjahresangaben sind vergleichbar dargestellt.

27 Segmentberichterstattung

Steel

Die Aktivitäten des Segments liegen in der Produktion und dem Verkauf von Flachstahl in allen Grund- und Qualitätsstahlgüten. Das Flachstahlprogramm umfasst Kohlenstoffstahl mit und ohne Oberflächenvergütung, Elektroblech und nichtrostenden Edelstahl. Darüber hinaus werden metallische Hochleistungswerkstoffe wie Nickel-Basis-Legierungen und Titan produziert.

Automotive

In diesem Segment werden Teile, Komponenten, Zusammenbauten und Module/Systeme für Fahrgestell, Karosserie und Antriebstrang/Lenkung von Pkw und Lkw produziert.

Elevator

Das Segment betreibt den Neubau, die Modernisierung sowie den Service von Aufzügen, Fahrtreppen, Treppenliften und Fluggastbrücken.

Technologies

Im Segment Technologies sind die Aktivitäten im Maschinenbau und in der Systemtechnik unter einheitlicher Führung zusammengefasst. Hierzu zählen Production Systems, Plant Technology, Marine und Mechanical Engineering. Production Systems betreibt die Entwicklung, die Herstellung und den kundenspezifischen Service von zerspanenden Werkzeugmaschinen sowie von Anlagen für Karosserietechnik und Aggregatmontage. Plant Technology bietet das Projektmanagement für die Planung und den Bau von Produktionsanlagen für die Chemie- und Petrochemie, die Zement- und Zuckerindustrie, für Fördersysteme sowie für die Kokerei- und Energietechnik an. Das Leistungsspektrum von Marine umfasst Neubau, Reparatur, Umbau und Service von Schiffen, wobei der Schwerpunkt bei Marineschiffen liegt. Mechanical Engineering entwickelt und fertigt Komponenten, die ihren Einsatz vor allem im Maschinenbau finden. Hierzu gehören Großwälzlager, Präzisionslager, Laufwerke und Laufwerkskomponenten sowie Energie-, Kälte- und Klimatechnik und schiffstechnische Komponenten. Daneben werden hier Kunststoff-Profilssysteme, Garagen- und Industrietore gefertigt sowie Anlagen für die Produktion von technischen Gummiwaren angeboten. Auch Planung, Projektmanagement und Produktion von Magnetschnellbahnsystemen (Transrapid) gehören zu Mechanical Engineering.

Materials

In diesem Segment wird das Materialmanagement von Werkstoffen betrieben, wobei die metallischen Werkstoffe im Vordergrund stehen. Dabei werden neben dem reinen Produktverkauf auch Dienstleistungen angeboten, die von der Lagerhaltung über Anarbeitung, Distributions- und Informationslogistik bis hin zum Bestandsmanagement reichen.

Serv

Dieses Segment beinhaltet die Industrie-Instandhaltung und die Verwaltung von Gebäuden einschließlich Abbruchdienstleistungen. Daneben werden vielfältige IT-Dienstleistungen angeboten, die von Rechenzentrumsdienstleistungen bis hin zu Multimedia- und E-Commerce-Lösungen reichen.

Immobilien

Immobilien betreibt die Bewirtschaftung der konzerneigenen Liegenschaften durch Vermietung und Verkauf sowie Immobiliendienstleistungen im Bereich Immobilien Development und Immobilien Consulting.

Corporate

Corporate umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der Finanzierungs- und Landesholdinggesellschaften sowie die inaktiven Gesellschaften wie Thyssen Stahl AG, Krupp Stahl GmbH und Krupp Hoesch Stahl AG. Ferner sind hier die operativen, nicht den Segmenten zugeordneten Gesellschaften Versicherungsdienste, wesentliche Equity-Beteiligungen sowie die Krupp Seeschifffahrt enthalten.

Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von Corporate setzt sich folgendermaßen zusammen:

Mio €	1999/2000	2000/2001
Konzernverwaltung		
Altersversorgung	– 211	– 209
Zinsergebnis	57	– 11
Aufwandsübernahmen		
Steel	– 11	– 18
Technologies	– 9	0
Serv	– 16	0
Beitrag Stiftungsinitiative	– 25	– 27
Verwaltungskosten	– 81	– 83
Konzernumlage	44	43
	– 252	– 305
Operative Gesellschaften	54	25
Insgesamt	– 198	– 280

Konsolidierung

Die Konsolidierung umfasst im Wesentlichen die Eliminierung von Zwischengewinnen im Vorratsvermögen. Ferner erfolgt hier die Eliminierung des Beteiligungsergebnisses für die Gesellschaften, an denen die Segmente Steel und Materials gemeinsam beteiligt sind. Diese Gesellschaften werden in dem Segment, das die wirtschaftliche Führung hat, voll konsolidiert. Im anderen Segment erfolgt eine Bilanzierung der Beteiligung nach der Equity- bzw. Anschaffungskostenmethode. Bei Steel sind Beteiligungsergebnisse aus konzerninternen Gemeinschaftsunternehmen in Höhe von 7 (i. Vj. 17) Mio € und bei Materials von 7 (i. Vj. 11) Mio € enthalten. Darüber hinaus wird hier die Ergebnisdoppelzählung für zwei Grundstücksgesellschaften in Höhe von 8 (i. Vj. 8) Mio € eliminiert, die auf Grund der rechtlichen Zugehörigkeit bei Steel und der wirtschaftlichen Führung bei Immobilien konsolidiert werden.

Die Rechnungslegungsgrundsätze für die Segmente sind bis auf die vorstehend dargestellten Aufwandsübernahmen die gleichen, wie sie für den Konzern in den Grundsätzen der Rechnungslegung beschrieben sind. Das Maß für die Ertragskraft der einzelnen Segmente des Konzerns ist das „Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter“, wie es in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt wird.

Die Umsätze zwischen den Segmenten werden zu marktüblichen Verrechnungspreisen vorgenommen.

Die Länderzuordnung der Umsätze erfolgt nach dem Sitz des Kunden und nach dem Sitz der Gesellschaft, die den Umsatz tätigt. Die Länderzuordnung der Finanzinvestitionen erfolgt nach dem Ort der Investition, während die übrigen Investitionen nach dem Sitz der investierenden Gesellschaft zugeordnet werden.

Es gab keine Beziehungen zu einzelnen Kunden, deren Umsatzanteil gemessen am Konzernumsatz wesentlich ist.

SEGMENTINFORMATIONEN NACH PRODUKTEN UND DIENSTLEISTUNGEN 1999/2000

Mio €

	Steel	Automotive
Außenumsätze	10.247	6.095
konzerninterne Umsätze	2.429	13
Umsatzerlöse gesamt	12.676	6.108
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	21	2
Zinserträge	60	29
Zinsaufwendungen	- 243	- 84
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	569	286
Segment-Aktiva (= Bilanzsumme)	13.788	5.207
Abschreibungen	886	298
Zahlungsunwirksames Ergebnis aus der Veränderung Sonstiger Rückstellungen	- 507	- 96
Sachinvestitionen (incl. immaterieller Vermögensgegenstände)	945	505
Investitionen in at equity bewertete Unternehmen	0	3
Sonstige Finanzinvestitionen	40	168

SEGMENTINFORMATIONEN NACH PRODUKTEN UND DIENSTLEISTUNGEN 2000/2001

Mio €

	Steel	Automotive
Außenumsätze	10.331	6.192
konzerninterne Umsätze	2.308	20
Umsatzerlöse gesamt	12.639	6.212
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	- 1	6
Zinserträge	129	26
Zinsaufwendungen	- 288	- 103
Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	605	143
Segment-Aktiva (= Bilanzsumme)	12.944	5.374
Abschreibungen	878	317
Zahlungsunwirksames Ergebnis aus der Veränderung Sonstiger Rückstellungen	- 113	- 6
Sachinvestitionen (incl. immaterieller Vermögensgegenstände)	1.106	487
Investitionen in at equity bewertete Unternehmen	7	0
Sonstige Finanzinvestitionen	39	13

Elevator	Technologies	Materials	Serv	Immobilien	Corporate	Konsolidierung	Konzern
3.093	5.882	9.562	1.790	331	209	0	37.209
5	52	573	318	38	31	- 3.459	0
3.098	5.934	10.135	2.108	369	240	- 3.459	37.209
1	1	1	9	0	35	2	72
21	101	38	19	13	604	- 747	138
- 100	- 126	- 132	- 38	- 34	- 547	747	- 557
203	82	129	77	58	- 198	- 116	1.090
3.506	8.130	4.777	2.222	2.768	21.391	- 25.901	35.888
102	244	93	142	48	65	- 4	1.874
- 73	- 351	- 76	- 57	- 26	15	0	- 1.171
55	202	118	192	28	117	- 64	2.098
1	0	1	0	0	0	0	5
3	69	21	151	3	0	- 63	392

Elevator	Technologies	Materials	Serv	Immobilien	Corporate	Konsolidierung	Konzern
3.504	5.583	9.507	2.280	289	322	0	38.008
11	48	617	309	34	31	- 3.378	0
3.515	5.631	10.124	2.589	323	353	- 3.378	38.008
0	5	5	- 7	- 1	60	- 5	62
20	114	31	22	7	477	- 707	119
- 101	- 105	- 132	- 57	- 25	- 488	707	- 592
226	140	32	- 54	86	- 280	- 22	876
3.220	7.788	4.195	2.328	2.684	20.987	- 24.871	34.649
110	224	105	205	49	51	- 21	1.918
- 26	- 182	- 37	- 85	0	165	0	- 284
53	157	91	215	48	55	- 7	2.205
0	9	0	0	0	0	0	16
16	14	23	20	4	10	- 33	106

Segmentinformationen nach Regionen:

Mio €	Deutschland	Übrige EU	USA	Übrige Länder	Konzern
Außenumsätze (Sitz des Kunden)					
1999/2000	13.022	9.553	8.420	6.214	37.209
2000/2001	13.747	9.483	8.330	6.448	38.008
Außenumsätze (Sitz der Gesellschaft)					
1999/2000	20.056	6.270	8.128	2.755	37.209
2000/2001	20.641	6.606	8.200	2.561	38.008
Sachanlagen (incl. immaterieller Vermögensgegenstände)					
30.09.2000	9.506	1.943	3.763	1.986	17.198
30.09.2001	9.072	1.952	3.464	1.849	16.337

28 Besondere Ereignisse
nach dem
Bilanzstichtag

Im Oktober 2001 wurde ein Vertrag über die Veräußerung stillgelegter Anlagen der Thyssen Krupp Stahl AG am Standort Dortmund an das chinesische Stahlunternehmen Shagang abgeschlossen. Hieraus wird ein Erlös von 31 Mio € erzielt werden.

Im November 2001 hat ThyssenKrupp im Segment Elevator die Südamerika-Aktivitäten von Kone Oy erworben.

Im Dezember 2001 wurde ein grundsätzliches Einverständnis über die Konditionen des Verkaufs von 13,48 % der Geschäftsanteile der Bergemann GmbH erzielt. Hierdurch wurden indirekt 4,68 % der Anteile an der Ruhrgas AG veräußert. Der Verkaufspreis beträgt 486 Mio €. Die Veräußerung steht unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Genehmigung. Mit Vollzug der Veräußerung wird im ersten Halbjahr 2002 gerechnet. ThyssenKrupp bleibt bis zum Vollzug der Veräußerung gewinnbezugsberechtigt.

Im Dezember 2001 hat ThyssenKrupp Steel die restlichen 10 % der Anteile an dem italienischen Edelstahlproduzenten Acciai Speciali Terni S.p.A. (AST), Terni, von der TAD-Gruppe übernommen und hält nun 100 % an AST.

Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

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

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

Mio €	1999/2000	2000/2001
Zinszahlungen	546	600
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag	437	232

Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten

Im Geschäftsjahr 2000/2001 ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang im Anlagevermögen in Höhe von 0,1 (i. Vj. 0,6) Mrd €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögensgegenständen aus „capital lease“ im Geschäftsjahr 2000/2001 beträgt 61 (i. Vj. 52) Mio €.

Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten

Im Geschäftsjahr 2000/2001 erfolgte durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Brutto-Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 20 (i. Vj. 204) Mio €.

Sonstige Angaben

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

	1999/2000		2000/2001	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:				
Ergebnis vor Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen	527	1,02	687	1,33
Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	0	0,00	- 22	- 0,04
Konzern-Jahresüberschuss	527	1,02	665	1,29
Nenner:				
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	514.489.044		514.489.044	

Die Ermittlung des gewichteten Durchschnitts der Aktien enthält auch 25.160 eigene Aktien zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG, die ihren Umtauschanspruch bislang noch nicht geltend gemacht haben, aber weiterhin dividendenberechtigt sind. Der Einbezug der eigenen Aktien beeinflusst das Ergebnis je Aktie nur unwesentlich.

29 Zusätzliche
Informationen

30 Ergebnis je Aktie

Besondere Erläuterungen und Angabepflichten nach § 292a HGB

1. Abweichende Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden

Der Konzernabschluss der ThyssenKrupp AG ist unter Anwendung von § 292a HGB mit befreiender Wirkung für einen HGB-Abschluss in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen, den Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) erstellt. Er steht im Einklang mit der 4. und 7. EG-Richtlinie auf der Grundlage der Auslegung der Richtlinien gemäß DRS (Deutscher Rechnungslegungsstandard) Nr. 1 des Deutschen Standardisierungsrats.

Der vollständige Konzernabschluss nach § 292a HGB einschließlich des Anteilsbesitzes ist beim Handelsregister Duisburg unter der Nummer HR B 9092 und beim Handelsregister Essen unter der Nummer HR B 15364 hinterlegt.

Die angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden gemäß US-GAAP unterscheiden sich im Wesentlichen in folgenden Punkten von den deutschen HGB-Vorschriften:

Immaterielle Vermögensgegenstände

Nach HGB und US-GAAP sind immaterielle Vermögensgegenstände, die entgeltlich erworben sind, zu aktivieren. Für nicht entgeltlich erworbene oder selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände besteht hingegen nach HGB ein Ansatzverbot.

Nach US-GAAP gibt es für die direkt zurechenbaren externen Kosten bei der Erstellung immaterieller Vermögensgegenstände ein Aktivierungswahlrecht; so können die Nebenkosten zur Erlangung von Patenten und rechtlich geschütztem Know how aktiviert werden. Daneben sind die direkten Aufwendungen zu aktivieren, die im Rahmen der Eigenentwicklung selbst genutzter Computer-Software entstehen.

Bauzeitinsen

Nach HGB ist die Einbeziehung von Fremdkapitalzinsen in die Herstellungskosten von Sachanlagen unter bestimmten Voraussetzungen möglich, aber nicht zwingend erforderlich. Nach US-GAAP sind gemäß SFAS 34 Fremdkapitalzinsen sowohl im Zusammenhang mit der Anschaffung als auch mit der Herstellung aktivierungspflichtig, sofern es sich um sog. „qualifying assets“ handelt, d.h. Vermögensgegenstände, deren Anschaffungs- oder Herstellungsprozess sich über einen längeren Zeitraum erstrecken.

Leasing

Im HGB ist die Behandlung von Leasinggeschäften nicht explizit geregelt. Für die bilanzielle Beurteilung wird daher im Allgemeinen auf die Leasingerlasse der Finanzverwaltung zurückgegriffen. Unter Anwendung der steuerlichen Kriterien sind die Leasingverträge in der Regel so gestaltet, dass die Bilanzierung der Leasingobjekte beim Leasinggeber zu erfolgen hat.

Nach US-GAAP gibt es für die Bilanzierung von Leasingtransaktionen umfangreiche Regelungen (insbesondere SFAS 13). Grundsätzlich wird dabei in Abhängigkeit davon, wer die wesentlichen Chancen und Risiken aus der Nutzung des Leasinggegenstandes trägt und somit als wirtschaftlicher Eigentümer zu betrachten ist, zwischen „capital lease“ und „operating lease“ unterschieden. Bei Vorliegen eines „capital lease“ hat der Leasingnehmer als wirtschaftlicher Eigentümer die Aktivierung des Leasinggegenstandes vorzunehmen, bei einem „operating lease“ der Leasinggeber.

Wertaufholung

Wurde auf einen Vermögensgegenstand eine außerplanmäßige Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert vorgenommen, so darf dieser Wert nicht beibehalten werden, wenn die Gründe für die außerplanmäßige Abschreibung zu einem späteren Bilanzstichtag nicht mehr vorliegen (Wertaufholungsgebot § 280 HGB). Nach SFAS 121 sind Wertaufholungen, d.h. Zuschreibungen, die vorherige außerplanmäßige Abschreibungen bei Wegfall des Grundes kompensieren, untersagt.

Bei Anwendung von § 280 HGB wären bei Beteiligungen Wertaufholungen vorzunehmen gewesen. Da es sich hierbei jedoch nur um Beteiligungen an konsolidierten Gesellschaften handelt, ergeben sich hieraus keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Vorratsbewertung

Niederstwerttest

Nach HGB erfolgt die Bewertung der Vorräte am Bilanzstichtag gemäß dem strengen Niederstwertprinzip zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder zu dem niedrigeren Marktwert bzw. einem niedrigeren beizulegenden Wert. Die Ermittlung des beizulegenden Wertes wird für die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe durch die Wiederbeschaffungskosten am Beschaffungsmarkt konkretisiert, für die unfertigen und fertigen Erzeugnisse durch den retrograd vom Absatzmarkt ermittelten Nettoveräußerungserlös und für die Handelswaren durch den niedrigeren Wert von Wiederbeschaffungskosten am Beschaffungsmarkt und den retrograd vom Absatzmarkt ermittelten Nettoveräußerungserlös.

Nach US-GAAP ist gemäß ARB 43 bei der Vorratsbewertung ebenfalls das strenge Niederstwertprinzip („lower of cost or market“) anzuwenden, wobei im Unterschied zum HGB für alle Vorrätegruppen bei der Ermittlung des Wertansatzes sowohl der Beschaffungs- als auch der Absatzmarkt berücksichtigt werden. Unterschreiten die Wiederbeschaffungskosten die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, so sind die Vorräte mit dem mittleren Wert von Wiederbeschaffungskosten, realisierbarem Netto-Veräußerungswert und realisierbarem Netto-Veräußerungswert abzüglich der normalen Gewinnspanne anzusetzen. Dabei ist der realisierbare Veräußerungswert abzüglich der üblichen Gewinnmarge die Wertuntergrenze, selbst wenn die Wiederbeschaffungskosten diesen Wert unterschreiten.

Langfristfertigung

Grundsätzlich erlauben das deutsche HGB bzw. die deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung auch bei langfristiger Auftragsfertigung eine Gewinnrealisierung erst nach Lieferung und Abnahme des Gesamtauftrages, d.h. frühestens wenn die vertraglich vereinbarte Leistung weitgehend erbracht und die verbleibenden Risiken unwesentlich sind („completed contract method“).

Gemäß US-GAAP ist demgegenüber für diese Aufträge eine Gewinnrealisierung nach dem Leistungsfortschritt geboten, wenn eine hinreichend verlässliche Ermittlung von Gesamterlösen, Gesamtkosten und Fertigstellungsgrad möglich ist („percentage of completion method“). Die Bilanzierung ist hauptsächlich in SOP 81-1 und in ARB 45 geregelt.

Unrealisierte Gewinne im Rahmen der Stichtagsbewertung/Marktbewertung

Nach HGB sind gemäß dem Imparitätsprinzip nur unrealisierte Verluste zu bilanzieren, nach US-GAAP sind hingegen auch unrealisierte Gewinne zu berücksichtigen. Dies zeigt sich in folgenden Positionen:

Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten

Während nach HGB nicht kursgesicherte Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Anschaffungskurs oder zum jeweiligen ungünstigeren Kurs am Bilanzstichtag bewertet werden, sind nach US-GAAP gemäß SFAS 52 alle Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtagskurs umzurechnen mit der Konsequenz, dass auch unrealisierte Kursgewinne ergebniswirksam werden.

Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens

Wertpapiere sind nach HGB zu fortgeführten Anschaffungskosten oder niedrigeren Marktwerten am Bilanzstichtag anzusetzen. Nach US-GAAP erfolgt die Wertpapierbewertung gemäß SFAS 115 in Abhängigkeit von der Zuordnung auf bestimmte Kategorien. Die im ThyssenKrupp Konzern vorhandenen, jederzeit veräußerbaren Wertpapiere („available-for-sale“) sind am Bilanzstichtag immer mit Marktwerten zu bilanzieren, sodass auch nicht realisierte Gewinne berücksichtigt werden. Die Veränderungen aus der Marktbewertung sind erfolgsneutral direkt im Eigenkapital zu erfassen.

Derivative Finanzinstrumente

Nach HGB gibt es keine verbindliche Vorgehensweise zur Bilanzierung und Bewertung derivativer Finanzinstrumente, sodass die Bewertung unter Berücksichtigung des Anschaffungskosten-, Realisations- und Imparitätsprinzips erfolgt.

Nach gängiger Interpretation des HGB führt auch ein globaler interner Sicherungszusammenhang (Macro-Hedge) dazu, dass die betroffenen Bilanzpositionen mit dem Sicherungswert angesetzt werden. Im Gegensatz dazu sind nach US-GAAP alle originären und derivativen Finanzinstrumente stets mit dem Marktwert anzusetzen. Unter bestimmten restriktiven Bedingungen liegt nach US-GAAP ein bilanziell zu berücksichtigender Sicherungszusammenhang vor,

der dazu führt, dass Marktwertschwankungen von zu Sicherungszwecken eingesetzten Finanzinstrumenten nicht unmittelbar zu Aufwand bzw. Ertrag werden, sondern zeitweilig im Eigenkapital abgegrenzt werden. Die Kriterien für einen bilanziellen Sicherungszusammenhang hängen von der Art der gesicherten Position und der zur Sicherung verwendeten Finanzinstrumente ab. Sofern die Voraussetzungen für einen bilanziellen Sicherungszusammenhang nicht erfüllt sind, werden Wertschwankungen von Derivaten in der Periode ihres Anfalls als Aufwand bzw. Ertrag berücksichtigt. Globale Sicherungen gelten nicht als bilanzieller Sicherungszusammenhang gemäß US-GAAP.

Latente Steuern

Nach HGB sind auf alle zeitlich begrenzten Unterschiede zwischen den Wertansätzen in der Steuerbilanz und in der Konzernbilanz latente Steuern zu ermitteln (sog. timing-Konzept), wobei die Berechnung unter Anwendung des aktuellen Steuersatzes erfolgt. Für quasi-permanente Unterschiede, die sich erst über einen sehr langen Zeitraum oder durch Verkauf bzw. Liquidation auflösen, und für Verlustvorträge dürfen keine latenten Steuern angesetzt werden.

Nach US-GAAP, SFAS 109, besteht eine Ansatzpflicht für latente Steuern auf alle temporären Unterschiede zwischen den steuerlichen Wertansätzen und den Wertansätzen in der Konzernbilanz, wobei auch quasi-permanente Unterschiede als temporär einzustufen sind (sog. temporary-Konzept). Daneben sind auch latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge zu bilanzieren. Zur Steuerberechnung ist der künftig geltende Steuersatz auf Basis der Rechtslage am Bilanzstichtag anzuwenden. Zu jedem Stichtag sind die bilanzierten aktiven latenten Steuern bezüglich ihrer Realisierbarkeit zu prüfen und gegebenenfalls wertzuberichtigen („valuation allowance“).

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Für Pensionsverpflichtungen sind sowohl nach HGB als auch nach US-GAAP Rückstellungen zu bilden, die auf Grund erwarteter, diskontierter künftiger Zahlungen zu bewerten sind. Nach HGB können unterschiedliche versicherungsmathematische Verfahren angewendet werden; das Teilwertverfahren gemäß § 6 a EStG ist das bei der Bilanzierung nach HGB übliche, aber keineswegs einzig zulässige Verfahren. Auf Grund der Methodenfreiheit nach HGB kann das Anwartschaftsbarwertverfahren gemäß SFAS 87 auch für die Bilanzierung nach HGB verwendet werden. Nach SFAS 87 sind bei fondsfinanzierten Plänen bestimmte qualifizierte Vermögenswerte vom Gesamtbetrag der Verpflichtung abzusetzen bzw. beim Überhang des Vermögens über die Verpflichtung zu aktivieren. Wegen des nach HGB bestehenden Wahlrechtes zur Passivierung indirekter Pensionsverpflichtungen (Art. 28 EGHGB) ist die Saldierung von Fondsvermögen auch nach HGB zulässig. Das Vermögen von Unterstützungskassen gilt nach SFAS 87 nicht als qualifizierter Vermögenswert, so dass Unterstützungskassenverpflichtungen nach US-GAAP in der Regel voll zu passivieren sind. Der nach SFAS 87 zu passivierende Mindestverpflichtungsumfang deckt in jedem Fall das Rückstellungserfordernis gemäß HGB ab, allerdings sind Zuführungen zur Rückstellung nicht in jedem Fall aufwandswirksam zu buchen; vielmehr kann der volle Verpflichtungsumfang auch durch Bilanzierungshilfen in Form eines immateriellen Vermögens-

gegenstandes oder durch erfolgsneutrale Verrechnung mit dem Eigenkapital dargestellt werden. Dies ist nach HGB nicht zulässig. Nach SFAS 87 dürfen in bestimmten Fällen Aufwendungen und Erträge aus Wertveränderungen des Verpflichtungsumfangs oder des zur Deckung der Pensionsverpflichtung gebildeten Vermögens außer Ansatz bleiben. Dies ist nach HGB nicht zulässig.

Sonstige Rückstellungen

Nach dem HGB können neben den ansatzpflichtigen Verbindlichkeits- und Drohverlustrückstellungen auch Rückstellungen für bestimmte Aufwendungen gebildet werden, bei denen ein Verpflichtungscharakter gegenüber Dritten fehlt (sog. Aufwandsrückstellungen). Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt nach kaufmännischen Grundsätzen unter Beachtung des Vorsichtsprinzips.

Nach US-GAAP ist der Rückstellungsansatz deutlich restriktiver geregelt. Rückstellungen sind nur zu bilden, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten vorhanden ist, die Inanspruchnahme wahrscheinlich und die Höhe der Rückstellung zuverlässig schätzbar ist. Aufwandsrückstellungen dürfen nicht angesetzt werden. Bei der Bewertung der Rückstellung ist der wahrscheinlichste Wert, bei einer Bandbreite gleichwahrscheinlicher Werte der niedrigste Wert, anzusetzen. Die Bilanzierung ist im Wesentlichen in CON 6 und SFAS 5 geregelt.

Nicht fortgeführte Aktivitäten

Nach § 246 Abs. 2 HGB dürfen Aufwendungen und Erträge bzw. Vermögensgegenstände und Schulden nicht saldiert werden. Dies führt dazu, dass auch ein separater Ausweis der den nicht fortgeführten Aktivitäten zuzuordnenden Positionen (sog. „discontinued operations“) nicht erlaubt ist.

Nach US-GAAP sind hingegen gemäß APB 30 die Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz um die auf nicht fortgeführte Aktivitäten entfallenden Effekte zu bereinigen. Die bereinigten Beträge sind in saldierter Form jeweils separat in einer Zeile als Ergebnis bzw. Nettovermögen aus nicht fortgeführten Aktivitäten in der Gewinn- und Verlustrechnung bzw. in der Bilanz auszuweisen.

Im ThyssenKrupp Konzern gibt es im Berichtszeitraum keine nicht fortgeführten Aktivitäten.

Konsolidierungskreis

In den Konsolidierungskreis dürfen nach § 295 HGB Tochterunternehmen dann nicht einbezogen werden, wenn sich ihre Tätigkeit von der Tätigkeit der anderen einbezogenen Unternehmen derart unterscheidet, dass ihre Einbeziehung die zutreffende Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns verhindert. Nach US-GAAP müssen auch derartige Unternehmen konsolidiert werden. Im ThyssenKrupp Konzern gibt es keine Unternehmen, deren Einbeziehung nach § 295 HGB verboten wäre.

Purchase accounting

Bis zum 30. Juni 2001 eingeleitete Unternehmenszusammenschlüsse konnten unter Fortführung der bisherigen Buchwerte nach der Methode der Interessenzusammenführung (§ 302 HGB) und nach der pooling of interest-Methode (APB 16.45ff) erfolgen. Die Voraussetzungen für die Anwendung der pooling of interest-Methode sind jedoch deutlich strenger als die bei der Interessenzusammenführung.

Die Fusion ThyssenKrupp erfüllte zwar die Voraussetzungen der Interessenzusammenführungsmethode, jedoch nicht alle Voraussetzungen der pooling of interest-Methode. Daher musste die Fusion ThyssenKrupp als Unternehmenserwerb nach den Regeln des purchase accounting (APB 16.66ff) dargestellt werden.

Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter

Nach HGB werden entsprechend der Einheitstheorie die Anteile anderer Gesellschafter als Bestandteil des Eigenkapitals und des Jahresergebnisses gezeigt.

Nach US-GAAP werden entsprechend der Interessentheorie die Anteile anderer Gesellschafter nicht als Bestandteil des Eigenkapitals, sondern als separate Bilanzposition nach dem Eigenkapital ausgewiesen und der auf die Minderheiten entfallende Anteil am Ergebnis als Aufwand bzw. bei Verlusten als Ertrag innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt.

Negativer Goodwill

Übersteigt der Zeitwert des erworbenen Nettovermögens die Anschaffungskosten der Beteiligung, so entsteht ein negativer Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung. Nach § 309 Abs. 2 HGB darf dieser Unterschiedsbetrag nur dann ergebniswirksam aufgelöst werden, soweit er eine erwartete ungünstige Entwicklung der künftigen Ertragslage widerspiegelt und feststeht, dass er einem realisierten Gewinn entspricht. Nach APB 16 ist der negative Goodwill gegen das Anlagevermögen aufzurechnen. Dabei sind die einzelnen Posten proportional abzustocken. Ein verbleibender restlicher Betrag wird als „deferred credit“ passiviert und ratierlich erfolgswirksam vereinnahmt.

Gliederungsvorschriften

Die Gliederung der Bilanz erfolgt nach dem HGB-Gliederungsschema gemäß § 266 HGB, um das Einklangerfordernis mit der 4. und 7. EG-Richtlinie zu erfüllen. Sie entspricht damit nicht der in amerikanischen Abschlüssen verwendeten Gliederung, die sich an der Liquidierbarkeit der einzelnen Vermögensgegenstände und Schulden orientiert. Um dennoch die einer US-GAAP-Gliederung adäquaten Informationen zu geben, werden zusätzlich Angaben zur Liquidierbarkeit der einzelnen Bilanzpositionen im Anhang bzw. innerhalb der Bilanz nach HGB-Gliederungsschema gemacht.

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist nach § 268 Abs. 2 HGB gesondert darzustellen, während die amerikanische Bilanzierungspraxis eine derartige Angabepflicht nicht kennt. Um den Einklang mit den EG-Richtlinien herzustellen, erfolgt im Anhang zusätzlich die Darstellung eines Anlagespiegels.



2. Ergänzende Anhangangaben

Personalaufwand

Folgender Personalaufwand ist in den Aufwandspositionen der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten:

Mio €	1999/2000	2000/2001
Löhne und Gehälter	7.104	7.626
Soziale Abgaben	1.273	1.297
Netto-Pensionsaufwendungen – Leistungszusage	405	395
Netto-Pensionsaufwendungen – Beitragszusage	15	17
Netto-Aufwendungen der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre	43	56
Abfindungen, vorzeitiges Ausscheiden und Ähnliches	56	75
Aufwendungen für Unterstützung	208	229
Insgesamt	9.104	9.695

Mitarbeiter

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern beschäftigt:

	1999/2000	2000/2001
Steel	53.581	52.694
Automotive	38.924	40.416
Elevator	26.652	27.811
Technologies	33.929	31.343
Materials	13.224	14.144
Serv	20.131	25.554
Immobilien	836	801
Corporate	1.070	806
Insgesamt	188.347	193.569
Hiervon entfallen auf		
Arbeiter	118.236	121.898
Angestellte	64.875	66.655
Auszubildende	5.236	5.016

Angaben zu den Organen

Die Bezüge des Vorstands betragen 8 (i. Vj. 9) Mio €; davon beträgt der fixe Bestandteil 5 (i. Vj. 5) Mio €. Die Gesamtbezüge früherer Mitglieder des Vorstands und ihrer Hinterbliebenen belaufen sich auf 14 (i. Vj. 11) Mio €.

Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und ihren Hinterbliebenen sind 86 (i. Vj. 74) Mio € zurückgestellt.

Da die ThyssenKrupp AG Gesamtrechtsnachfolgerin sowohl der Thyssen AG als auch der Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp ist, umfassen die Angaben zu früheren Mitgliedern des Vorstands und ihren Hinterbliebenen auch Bezüge und Verpflichtungen für Mitglieder des Vorstands der ehemaligen Thyssen AG, der Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp sowie deren Rechtsvorgänger.

Zum 30. September 2000 und 2001 sind Vorstandsmitgliedern keine Kredite oder Vorschüsse gewährt worden.

Für die in der Satzung festgelegte Vergütung an den Aufsichtsrat wurden für das Geschäftsjahr 2 (i. Vj. 1) Mio € passiviert.

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind auf den nachfolgenden Seiten angegeben.



3. Mandate des Vorstands

Prof. Dr. Ekkehard D. Schulz

Vorsitzender

- Axa Colonia Konzern AG
- Commerzbank AG
- Deutsche Bahn AG
- MAN AG
- Preussag AG
- RAG AG (stellv. Vorsitz)*
- RWE Plus AG
- Strabag AG
- Evangelisches und Johanniter Klinikum
Duisburg/Dinslaken/Oberhausen gem. GmbH
- Rheinkalk Verwaltungs GmbH
- konzernintern:
 - Eisen- und Hüttenwerke AG (Vorsitz)
 - ThyssenKrupp Materials AG (Vorsitz)
 - Thyssen Krupp Stahl AG (Vorsitz)
 - Krupp Thyssen Stainless GmbH (Vorsitz)
 - The Budd Company (USA)
 - Thyssen Inc. (USA)

Dr. Ulrich Middelmann

stellvertretender Vorsitzender

(seit 01. Oktober 2001)

- Deutsche Hyp Deutsche Hypothekenbank
Frankfurt-Hamburg AG
- RAG AG*
- Bergemann GmbH (stellv. Vorsitz)*
- Remington Arms Company, Inc. (USA)
- konzernintern:
 - ThyssenKrupp Automotive AG
 - ThyssenKrupp Elevator AG
 - Thyssen Krupp Stahl AG (stellv. Vorsitz)
 - ThyssenKrupp Technologies AG (Vorsitz)
 - Acciai Speciali Terni S.p.A. (Italien)
 - Giddings & Lewis, LLC (USA)
 - Krupp Thyssen Stainless GmbH
 - The Budd Company (USA)
 - Thyssen Elevator Holding Corp. (USA)

Dr. Hans-Erich Forster

konzernintern:

- ThyssenKrupp Elevator AG (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Serv AG (Vorsitz)
- WIG Industrieinstandhaltung GmbH
- Thyssen Elevator Holding Corp. (USA)
- Thyssen Inc. (USA, Vorsitz)
- ThyssenKrupp Immobilien GmbH
(stellv. Vorsitz)
- ThyssenKrupp Information Services GmbH

Dr. Jürgen Harnisch

- ALSTOM GmbH
- Hülbeck & Fürst GmbH & Co. KG (Vorsitz)

konzernintern:

- BLW Präzisionsschmiede GmbH (Vorsitz)
- Krupp Bilstein GmbH (Vorsitz)
- Krupp Gerlach GmbH (Vorsitz)
- Krupp Hoesch Federn GmbH (Vorsitz)
- Thyssen Umformtechnik + Guss GmbH
- INPRO Innovationsgesellschaft für fortgeschrittene
Produktionssysteme in der Fahrzeugindustrie mbH
- Krupp Hoesch Automotive of America Inc. (USA)
- Krupp Presta AG (Liechtenstein, Vorsitz)

Dieter Hennig

- Böhler Thyssen Schweißtechnik GmbH*
- Novitas Vereinigte BKK
- PEAG Personalentwicklungs- und
Arbeitsmarktagentur GmbH (Vorsitz)*
- Wohnbau Dinslaken GmbH (stellv. Vorsitz)*

konzernintern:

- EBG Gesellschaft für elektromagnetische
Werkstoffe mbH
- Eisenbahn und Häfen GmbH
- Hoesch Hohenlimburg GmbH
- Rasselstein Hoesch GmbH
- ThyssenKrupp Automotive AG
- ThyssenKrupp Materials AG
- ThyssenKrupp Immobilien GmbH
- Veerhaven B.V. (Niederlande)

○ Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten
i. S. d. § 125 AktG (Stand: 30. September 2001)

* Minderheitsbeteiligung des ThyssenKrupp Konzerns

○ Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und
ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen
i. S. d. § 125 AktG (Stand: 30. September 2001)

Dr. Gerhard Jooss

- Allgemeine Kreditversicherung AG
- ERGO Versicherungsgruppe AG
- Westfalenbank AG
- Ahrend GmbH & Co. KG
- Klinikum der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg
- WestLB International S.A. (Luxemburg)

konzernintern:

- Buckau-Walther AG (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Serv AG
- ThyssenKrupp Steel AG
- ThyssenKrupp Technologies AG
- Grupo ThyssenKrupp S.A. (Spanien)
- ThyssenKrupp Information Services GmbH

Prof. Dr. Eckhard Rohkamm

- HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie VVaG (stellv. Vorsitz)
- Transrapid International Verwaltungsgesellschaft mbH (stellv. Vorsitz)*

konzernintern:

- Blohm + Voss Holding AG (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Elevator AG
- ThyssenKrupp Engineering AG
- ThyssenKrupp Werften GmbH (Vorsitz)
- Berco S.p.A. (Italien)
- Giddings & Lewis, LLC (USA)
- Grupo ThyssenKrupp S.A. (Spanien)
- The Budd Company (USA)
- Thyssen Elevator Holding Corp. (USA)

Der bisherige Vorsitzende **Dr. Gerhard Cromme** ist mit Ablauf des 30. September 2001 aus dem Vorstand ausgeschieden und seit 01. Oktober 2001 Vorsitzender des Aufsichtsrats der ThyssenKrupp AG. Seine Mandate sind auf Seite 238 des Geschäftsberichts unter „Mandate des Aufsichtsrats“ aufgelistet.

Dr. Heinz-Gerd Stein

- Axa Colonia Versicherung AG
- Bankgesellschaft Berlin AG
- Dürr AG
- Gerling-Konzern Spezial-Kreditversicherungs-AG
- Evangelisches und Johanniter Klinikum Duisburg/Dinslaken/Oberhausen gem. GmbH
- Hülskens Holding GmbH & Co.
- Institut für Management und Technologie IMT Berlin GmbH*
- Kunststoffwerk Philippine GmbH & Co. KG (Vorsitz)
- Saarpfor Klaus Eckhardt GmbH Neunkirchen Kunststoffe KG (Vorsitz)
- Thumann & Heitkamp Verwaltungs-GmbH

konzernintern:

- Eisen- und Hüttenwerke AG
- ThyssenKrupp Automotive AG (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Technologies AG
- ThyssenKrupp Materials AG
- ThyssenKrupp Steel AG
- Thyssen Stahl AG (Vorsitz)
- The Budd Company (USA)
- Thyssen Elevator Holding Corp. (USA)
- ThyssenKrupp Information Services GmbH

Jürgen Rossberg ist mit Ablauf des 31. Dezember 2001 aus dem Vorstand ausgeschieden und in den Ruhestand getreten. Zum 30. September 2001 bestanden folgende Mandate:

- Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Krankenhaus gem. GmbH

konzernintern:

- ThyssenKrupp Elevator AG
- ThyssenKrupp Serv AG
- ThyssenKrupp Technologies AG
- Krupp Iran Ltd. (Iran, Vorsitz)
- ThyssenKrupp Immobilien GmbH (Vorsitz)

4. Mandate des Aufsichtsrats

Prof. Dr. h.c. mult. Berthold Beitz, Essen

Ehrenvorsitzender

Vorsitzender des Kuratoriums der
Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung

Prof. Dr. Günter Vogelsang, Düsseldorf

Ehrenvorsitzender

Dr. Gerhard Cromme, Essen

Vorsitzender (seit 01. Oktober 2001)
ehem. Vorsitzender des Vorstands der
ThyssenKrupp AG

- Allianz Versicherungs-AG
- E.ON AG
- Ruhrgas AG
- ThyssenKrupp Technologies AG
(bis 30. September 2001)
- Volkswagen AG
- ABB AG (Schweiz)
- Suez-Lyonnaise des Eaux S.A.
(Frankreich)
- Thales S.A. (Frankreich)
- The Budd Company
(USA, bis 30. September 2001)

Dieter Schulte, Duisburg

stellvertretender Vorsitzender

Vorsitzender des Deutschen
Gewerkschaftsbundes

- Bayer AG

Dr. Karl-Hermann Baumann, München

Vorsitzender des Aufsichtsrats der
Siemens AG

- Allianz AG (bis 30. September 2001)
- Deutsche Bank AG
- E.ON AG
- Linde AG
- mg technologies ag
- Schering AG
- Siemens AG (Vorsitz)
- Wilhelm von Finck AG

Wolfgang Boczek, Bochum

Werkstoffprüfer

Vorsitzender der Betriebsräte-
arbeitsgemeinschaft

ThyssenKrupp Automotive

konzernintern:

- ThyssenKrupp Automotive AG

Carl-L. von Boehm-Bezing, Bad Soden

ehem. Mitglied des Vorstands der
Deutsche Bank AG

- AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH
(Vorsitz)
- Rütgers AG
- RWE AG
- Steigenberger Hotels AG
- FIAT S.p.A. (Italien)

Udo Externbrink, Dortmund

(seit 28. Juni 2001)

Systemprogrammierer

Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats
der Triaton GmbH

Dr. Klaus Götte, München

Vorsitzender des Aufsichtsrats der
MAN AG

- Allianz Lebensversicherungs-AG
- KM Europa Metal AG
- MAN AG (Vorsitz)
- SMS AG

Klaus Ix, Siek

(seit 28. Juni 2001)

Maschinenschlosser

Vorsitzender des Betriebsrats der
Thyssen Fahrtreppen GmbH
konzernintern:

- ThyssenKrupp Elevator AG
- Thyssen Aufzüge GmbH
(bis 30. September 2001)
- Thyssen Fahrtreppen GmbH

Gerd Kappelhoff, Witten

Gewerkschaftssekretär im Zweigbüro

Düsseldorf der IG Metall

- Rasselstein Hoesch GmbH
- ThyssenKrupp Automotive AG
- ThyssenKrupp Elevator AG
- ThyssenKrupp Technologies AG

**Dr. Martin Kohlhaussen,
Frankfurt/Main**

(seit 28. Juni 2001)

Vorsitzender des Aufsichtsrats der
Commerzbank AG

- Bayer AG
- Commerzbank AG (Vorsitz)
- Heraeus Holding GmbH
- Hochtief AG
- Infineon Technologies AG
(stellv. Vorsitz)
- KarstadtQuelle AG
- Linde AG
- Schering AG

Dr. Heinz Kriwet, Düsseldorf

Vorsitzender (bis 30. September 2001)

ehem. Vorsitzender des Vorstands der
Thyssen AG

- Allianz Lebensversicherungs- AG
- Dresdner Bank AG
- Siemens AG
- ThyssenKrupp Steel AG
(Vorsitz, bis 30. September 2001)

Dieter Kroll, Voerde

(bis 30. April 2001)

Mitglied des Vorstands der
Rasselstein Hoesch GmbH
konzernintern:

- ThyssenKrupp Steel AG
(bis 30. April 2001)

Reinhard Kuhlmann, Frankfurt/MainGeneralsekretär des Europäischen
Metallgewerkschaftsbundes

- Adam Opel AG

Werner Nass, Dortmund

(bis 30. April 2001)

Angestellter

ehem. Vorsitzender des Europäischen
Betriebsrats der ThyssenKrupp AG**Dr. Mohamad-Mehdi Navab-Motlagh,
Teheran**Vizeminister für Wirtschaft und
Internationale Angelegenheiten im
Industrie- und Bergbauministerium
der Islamischen Republik Iran

- IFIC Holding AG (Vorsitz)

Dr. Friedel Neuber, Duisburgehem. Vorsitzender des Vorstands der
Westdeutsche Landesbank Girozentrale

- Babcock Borsig AG (Vorsitz)
- Deutsche Bahn AG
- Hapag-Lloyd AG
- Preussag AG (Vorsitz)
- RWE AG (Vorsitz)
- Landwirtschaftliche Rentenbank
- Österreichische Kontrollbank AG
(Österreich)

**Dr. Kersten von Schenck,
Bad Homburg**

(bis 30. September 2001)

Rechtsanwalt und Notar

Thomas Schlenz, Hamminkeln

Schichtmeister

Vorsitzender des Konzernbetriebsrats
der ThyssenKrupp AG
konzernintern:

- ThyssenKrupp Serv AG

**Dr. Henning Schulte-Noelle,
München**

Vorsitzender des Vorstands der

Allianz AG

- BASF AG
- E.ON AG
- Linde AG (stellv. Vorsitz)
- Münchener Rückversicherungs-
Gesellschaft AG (stellv. Vorsitz)
- Siemens AG
konzernintern:
- Allianz Versicherungs-AG (Vorsitz)
- Allianz Lebensversicherungs-AG
(Vorsitz)
- Dresdner Bank AG (Vorsitz)
- Assurances Générales de France
S.A. (Frankreich, Vizepräsident des
Verwaltungsrats)
- Elvia Versicherungen AG (Schweiz,
Vizepräsident des Verwaltungsrats)
- Riunione Adriatica di Sicurtà S.p.A.
(Italien, Vizepräsident des Verwal-
tungsrats)

Wilhelm Segerath, Duisburg

Karosserie- und Fahrzeugbauer

Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats
der Thyssen Krupp Stahl AG und
Vorsitzender der Betriebsrätearbeits-
gemeinschaft ThyssenKrupp Steel
konzernintern:

- ThyssenKrupp Steel AG

Dr. Walter Seipp, Königstein i. Ts.
(bis 31. Mai 2001)Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrats
der Commerzbank AG**Ernst-Otto Tetau, Bietlingen**

Maschinenbauer

Vorsitzender des Betriebsrats der
Blohm + Voss GmbH und Vorsitzender
der Betriebsrätearbeitsgemeinschaft
ThyssenKrupp Technologies
konzernintern:

- ThyssenKrupp Technologies AG
- Blohm + Voss GmbH
- ThyssenKrupp Werften GmbH

Bernhard Walter, Bad Homburgehem. Sprecher des Vorstands der
Dresdner Bank AG

- Bilfinger + Berger
Bauaktiengesellschaft
- DaimlerChrysler AG
- Deutsche Telekom AG
- Henkel KGaA
- mg technologies ag
- Staatliche Porzellan-Manufaktur
Meissen GmbH
- Wintershall AG (stellv. Vorsitz)
- KG Allgemeine Leasing GmbH & Co.
(Vorsitzender des Verwaltungsrats)

Dieter Wittenberg, DortmundDirektor der ThyssenKrupp
Technologies AG

5. Verzicht auf Offenlegung nach § 264 Abs. 3 und § 264b HGB

Nachfolgende inländische Tochtergesellschaften in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft bzw. Personenhandelsgesellschaft im Sinne des § 264a HGB haben die gemäß § 264 Abs. 3 und § 264b HGB erforderlichen Bedingungen für die Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift erfüllt und verzichten deshalb auf die Offenlegung ihrer Jahresabschlussunterlagen.

- **A** AAW Allgemeine Aufzugsvermögensverwaltung GmbH, Berlin
AAW Aufzüge GmbH, Berlin
Aloverzee Handelsgesellschaft mbH, Essen
- **B** Bachmann GmbH, Pegnitz-Bronn
Bergische Stahl-Industrie Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG, Remscheid
BIS Blohm + Voss Inspection Service GmbH, Hamburg
Blass Rohr GmbH, Herford
Blohm + Voss GmbH, Hamburg
Blohm + Voss Repair GmbH, Hamburg
BLW Präzisionsschmiede GmbH, München
Brandenburger Sondermaschinen- und Anlagenbau de Haan Aufzüge GmbH, Müllrose
- **C** Carl Gustav Krause GmbH, Hannover
Christian Hein GmbH, Langenhagen
ComLink Service und Datentechnik GmbH, Köln
- **D** Dortmunder Eisenhandel Hansa GmbH, Dortmund
Dortmunder Plastik GmbH, Dortmund
Dr. Mertens Edelstahlhandel GmbH, Offenbach
DSU Gesellschaft für Dienstleistungen und Umwelttechnik mbH & Co. KG, Duisburg
- **E** E. Tschiggfrei Aufzüge GmbH, Freiburg
Eckert GmbH, Mannheim
EGM Entwicklungsgesellschaft für Montagetechnik GmbH, Hannover-Langenhagen
Eisenmetall Handelsgesellschaft mbH, Gelsenkirchen
Eisenmetall Rohr GmbH, Gelsenkirchen
ELEG Europäische Lift + Escalator GmbH, Neuhausen a.d.F.
Emunds & Staudinger GmbH, Hückelhoven
ems-Isoliertüren Mickleit GmbH & Co. KG, Pansdorf

- **F** Fördertechnik und Aufzugservice GmbH, Frankfurt/Main
Freiburger Stahlhandel GmbH & Co. KG, Freiburg i.Br.
Fuchs NE-Metallhandel GmbH, Nürtingen
Fudickar Metall GmbH, Haan/Rhld.
- **G** Gerhard Sievering GmbH & Co. KG, Hamm
Gold & Wellfonder GmbH, Himmelstadt
Götz Aufzüge GmbH, Bühl-Vimbuch
- **H** Haisch Aufzüge GmbH, Gingen/Fils
Hans Franke NE-Metallhandel GmbH, Stuttgart
HCC Health Care Consulting GmbH, München
Health Care Solutions GmbH, Bielefeld
Henschel Recycling Technik GmbH, Kassel
Herzig & Marschall GmbH & Co. KG, Fulda
HF Vermögensverwaltungsgesellschaft im Ruhrtal GmbH, Hagen
Hoesch Rothe Erde GmbH, Dortmund
HOGEMA Maschinenhandel GmbH, Köln
Hommel CNC Technik GmbH, Köln
Hommel Präzision GmbH, Köln
Hommel Unverzagt GmbH, Köln
Hövelmann & Co. Eisengroßhandlung GmbH, Gelsenkirchen
Hüller Hille GmbH, Ludwigsburg
- **I** Immovert Gesellschaft für Grundstücksverwaltung mbH, Essen
Innovative Meerestechnik GmbH, Emden
Isan-Metall-GmbH, Krefeld
- **J** Johann A. Krause Maschinenfabrik GmbH, Bremen
Johann A. Krause Systemtechnik GmbH, Chemnitz
Jos. Rackl & Co. GmbH, Zirndorf
- **K** Kloth-Senking Metallgießerei GmbH, Hildesheim
Kraemer & Freund GmbH & Co., Hagen
Krupp Automotive Systems GmbH, Bochum
Krupp Berco Bautechnik GmbH, Essen
Krupp BERCO Deutschland GmbH, Ennepetal
Krupp Bilstein GmbH, Ennepetal



Krupp Bilstein Suspension GmbH, Ennepetal
Krupp Bilstein Wagenheber GmbH, Mandern
Krupp Drauz GmbH, Heilbronn
Krupp Druckereibetriebe GmbH, Essen
Krupp Entwicklungszentrum GmbH, Essen
Krupp Fördertechnik GmbH, Essen
Krupp Gerlach GmbH, Homburg/Saar
Krupp GfT Gesellschaft für Technik mbH, Essen
Krupp GfT Tiefbautechnik GmbH, Essen
Krupp Hoesch Federn GmbH, Werdohl
Krupp Hoesch Stahl AG, Dortmund
Krupp Hoesch Stahl und Metall GmbH, Gelsenkirchen
Krupp Hoesch Tecna GmbH, Dortmund
Krupp Koppers GmbH, Essen
Krupp Montage- und Servicetechnik GmbH, Duisburg
Krupp Polysius AG, Beckum
Krupp Presta Ilsenburg GmbH, Ilsenburg
Krupp Stahl AG & Co. Liegenschaftsverwaltung, Bochum
Krupp Stahlbau Berlin GmbH, Berlin
Krupp Stahlbau Hannover GmbH, Hannover
Krupp Uhde GmbH, Dortmund
L LiftEquip GmbH Elevator Components, Neuhausen a.d.F.
Liftservice und Montage GmbH, Saarbrücken
Lintorfer Eisengießerei GmbH, Ratingen-Lintorf
Lufter Industrie- und Kraftwerksservice GmbH, Dortmund
M Mannesmann Röhren- und Stahlhandel GmbH, Riesa
Metalltüren und -tore Celle GmbH, Celle
Montan-Verwaltungsgesellschaft mbH, Dortmund
N Noske-Kaeser Gebäudetechnik GmbH, Düsseldorf
Nothelfer GmbH, Ravensburg
Nothelfer Planung GmbH, Wadern-Lockweiler
Novoferm GmbH, Rees
O Otto Wolff Handelsgesellschaft mbH, Düsseldorf
P PeinigerRöRo GmbH, Gelsenkirchen

○	R	Reisebüro Dr. Tigges GmbH, Essen
○	S	Sanierungsgesellschaft Schwarze Pumpe mbH, Schwarze Pumpe Siebau Siegener Stahlbauten GmbH, Kreuztal Stahlkontor Hahn GmbH, Ratingen SVG Steinwerder Verwaltungsgesellschaft mbH, Hamburg
○	T	TFM Facility Management GmbH & Co. KG, Düsseldorf Thyssen Aufzüge Düsseldorf GmbH, Neuss Thyssen Aufzüge Berlin GmbH, Berlin Thyssen Aufzüge Frankfurt GmbH, Frankfurt a.M. Thyssen Aufzüge GmbH, Neuhausen a.d.F. Thyssen Aufzüge Hamburg GmbH, Hamburg Thyssen Aufzüge München GmbH, Feldkirchen Thyssen Aufzüge Sachsen GmbH, Boehlitz-Ehrenberg Thyssen Aufzüge Stuttgart GmbH, Neuhausen a.d.F. Thyssen Aufzugswerke GmbH, Neuhausen a.d.F. ThyssenKrupp Bau Consult GmbH, Essen Thyssen Bauträger und Immobilienentwicklungs GmbH & Co. KG Concordiahütte, Oberhausen Thyssen Bauträger und Immobilienentwicklungs GmbH & Co. KG Krefeld, Oberhausen Thyssen Facility Management GmbH, Düsseldorf Thyssen Fahrtreppen GmbH, Hamburg Thyssen Fahrzeugtechnik GmbH, Emden Thyssen Gastronomie und Service GmbH, Düsseldorf Thyssen Grundstücksgesellschaft OHG, Essen Thyssen Henschel Airport Systems GmbH, Kassel Thyssen Henschel GmbH, Essen Thyssen Henschel Industriedienste GmbH, Kassel Thyssen Henschel Industrietechnik GmbH, Kassel Thyssen Hünnebeck Gerüst GmbH, Ratingen Thyssen Hünnebeck GmbH, Ratingen Thyssen Hünnebeck Schalung GmbH, Ratingen Thyssen Informatik Services GmbH, Krefeld Thyssen Metallhandelsgesellschaft mbH, Berlin Thyssen Nordseewerke GmbH, Emden Thyssen Polymer GmbH, Bogen Thyssen Rheinstahl Technik GmbH, Düsseldorf Thyssen Stahl AG, Duisburg Thyssen Schulte GmbH, Düsseldorf

Thyssen Schulte Nutzeisen GmbH
Thyssen Schulte Werkstoffhandel GmbH, Berlin
Thyssen Sonnenberg GmbH, Düsseldorf
Thyssen Stückblechkontor GmbH, Düsseldorf
Thyssen Trans GmbH, Düsseldorf
Thyssen Treppenlifte GmbH, Lemgo
Thyssen Umformtechnik + Guss GmbH, Bochum
Thyssen Umformtechnik Turbinenkomponenten GmbH, Essen
Thyssen Verwaltungsgesellschaft für Röhrenhandel mbH, Düsseldorf
ThyssenKrupp Automotive AG, Bochum
Thyssen Krupp Garten- und Landschaftsbau GmbH, Essen
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs GmbH & Co. KG Draht, Essen
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs- und Verwertungs GmbH & Co. KG Industrie, Oberhausen
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs- und Verwertungs GmbH & Co. KG Stahl, Oberhausen
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs GmbH & Co. KG TAG-Grundbesitz, Essen
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs GmbH & Co. KG Umformtechnik, Oberhausen
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs GmbH & Co. KG Andernach, Essen
ThyssenKrupp Dienstleistungen GmbH, Essen
ThyssenKrupp Education and Training GmbH, Essen
ThyssenKrupp Elevator AG, Essen
ThyssenKrupp Engineering AG, Essen
ThyssenKrupp HiServ GmbH, Düsseldorf
ThyssenKrupp Immobilien Development GmbH, Essen
ThyssenKrupp Immobilien GmbH, Essen
ThyssenKrupp Immobilien Management GmbH, Essen
ThyssenKrupp Industrieservice GmbH, Düsseldorf
ThyssenKrupp Information Services GmbH, Düsseldorf
ThyssenKrupp Materials & Services GmbH, Düsseldorf
ThyssenKrupp Materials AG, Düsseldorf
ThyssenKrupp Serv AG, Düsseldorf
ThyssenKrupp Stahlunion GmbH, Düsseldorf
ThyssenKrupp Technologies AG, Essen
ThyssenKrupp Transrapid GmbH, Kassel
ThyssenKrupp Versicherungsdienst GmbH Industrieversicherungsvermittlung, Düsseldorf
TKIS Document Services GmbH, Essen
Triaton GmbH, Krefeld
TRR Thyssen Rohstoff-Recycling GmbH, Berlin
TULE Thyssen Umformtechnik Leichtbau Entwicklungs GmbH, Ludwigsfelde

- **U** Uhde Hochdrucktechnik GmbH, Hagen
UVA Unverzagt GmbH, Stuttgart
- **V** Volker Mack GmbH, Stutensee-Spöck
- **W** Walter Herzog GmbH, Stuttgart
Westdeutsche Max Cochius GmbH, Frankfurt am Main
Willy Schiffer Eisen- und Bautenschutz GmbH, Düren
Witzig & Frank GmbH, Offenburg



Weitere Informationen

Detaillierte und qualitativ anspruchsvolle Berichterstattung hat ihren Preis – und kostet den Leser Zeit. Zu leichter Orientierung und besserem Verständnis sind im Folgenden einige Hilfen in Form von Verzeichnissen und Tabellen zusammengestellt. Darüber hinaus haben wir eine umfangreiche Mehrjahresübersicht angelegt. Für weitere Fragen stehen Ihnen Ansprechpartner in unserem Hause zur Verfügung.

Seite 248 Mehrjahresübersicht
Seite 250 Wesentliche Konzernunternehmen und Beteiligungen
Seite 256 Stichwortverzeichnis
Seite 258 Glossar
Seite 260 Kontakt

Mehrjahresübersicht

THYSSENKRUPP KONZERN		pro forma			
		1998/1999	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Ertragslage					
Umsatz	Mio €	32.378	29.794	37.209	38.008
Bruttoergebnis vom Umsatz	Mio €	5.632	5.182	7.173	7.036
EBITDA	Mio €	2.545	2.391	3.383	3.267
Abschreibungen	Mio €	1.684	1.580	1.874	1.918
Firmenwertabschreibungen	Mio €	188	164	216	228
EBIT	Mio €	861	811	1.509	1.349
Zinsergebnis	Mio €	- 260	- 202	- 419	- 473
EBT	Mio €	601	609	1.090	876
Konzern-Jahresüberschuss	Mio €	270	262	527	665
Ergebnis je Aktie	€	0,52	0,54	1,02	1,29
Normalisiertes Ergebnis je Aktie	€	0,79	0,82	0,89	0,58
Gross Margin	%	17,4	17,4	19,3	18,5
EBITDA-Marge	%	7,9	8,0	9,1	8,6
EBIT-Marge	%	2,7	2,7	4,1	3,5
EBT-Marge	%	1,9	2,0	2,9	2,3
Eigenkapitalrentabilität (vor Steuern)	%	7,4	7,5	12,4	10,0
Vermögensstruktur					
Anlagevermögen	Mio €	17.428	17.428	18.755	17.818
Umlaufvermögen					
(einschl. RAP und latente Steuern)	Mio €	15.285	15.285	17.133	16.831
Vorräte	Mio €	6.014	6.014	6.710	6.525
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Mio €	5.216	5.216	6.223	5.721
Liquide Mittel	Mio €	806	806	1.021	1.258
Bilanzsumme	Mio €	32.713	32.713	35.888	34.649
Eigenkapital	Mio €	8.106	8.106	8.797	8.786
Fremdkapital	Mio €	24.607	24.607	27.091	25.863
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	Mio €	7.023	7.023	6.970	6.908
Brutto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	6.999	6.999	8.751	7.665
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Mio €	2.828	2.828	3.168	3.248
Eigenkapitalquote	%	24,8	24,8	24,5	25,4
Gearing	%	76,4	76,4	87,9	72,9
Anlagendeckung	%	46,5	46,5	46,9	49,3
Umschlagsdauer Vorräte	Tage	66,9	72,7	64,9	61,8
Zahlungsziel Debitoren	Tage	58,0	63,0	60,2	54,2

THYSSENKRUPP KONZERN

pro forma
1998/1999 1998/1999 1999/2000 **2000/2001**

Wertmanagement					
Capital Employed (Durchschnitt)	Mio €	20.020	20.020	22.415	22.913
ROCE	%	6,3	6,3	8,7	7,7
Kapitalkostensatz	%	9,0	9,0	9,0	9,0
Wertbeitrag	Mio €	- 532	- 547	- 72	- 298
Steel	Mio €	- 395	-	- 83	- 81
Automotive	Mio €	165	-	129	- 33
Elevator	Mio €	78	-	125	132
Technologies	Mio €	- 43	-	- 48	12
Materials	Mio €	- 34	-	3	- 104
Serv	Mio €	16	-	22	- 117
Immobilien	Mio €	- 56	-	- 54	- 32
Cash-Flow/Investitionen					
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio €	-	1.505	1.329	2.245
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	Mio €	-	- 2.818	- 1.788	- 1.299
Free Cash-Flow (vor Dividende)	Mio €	-	- 1.313	- 459	946
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	Mio €	-	1.439	609	- 634
Investitionen	Mio €	3.766	3.646	2.495	2.327
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	6.193	6.193	7.730	6.407
Innenfinanzierungskraft		-	0,5	0,7	1,7
Dynamischer Verschuldungsgrad		-	4,1	5,8	2,9
Mitarbeiter					
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)		181.783	169.885	188.347	193.569
Personalaufwand	Mio €	8.531	7.973	9.104	9.695
Umsatz je Mitarbeiter	€	178.113	175.377	197.556	196.354
ThyssenKrupp AG					
Jahresüberschuss	Mio €	-	482	425	355
Ausschüttung	Mio €	-	368	386	309 ¹⁾
Dividende je Aktie	€	-	0,72	0,75	0,60 ¹⁾

¹⁾ Vorschlag an die Hauptversammlung

Wesentliche Konzernunternehmen und Beteiligungen

Steel

UNTERNEHMEN (Stand 30. September 2001)	Anteil am Kapital in % ¹⁾	Eigenkapital in Mio € ²⁾	Belegschaft
Thyssen Krupp Steel AG, Duisburg	100,00	3.862,5	95
Carbon Steel			
EBG Gesellschaft für elektromagnetische Werkstoffe mbH, Bochum	99,50	25,6	1.535
EBG India Private Ltd., Mumbai/Nashik, Indien	76,00	13,2	747
Eisen- und Hüttenwerke AG, Köln	87,98	105,0	3
COSTE S.A.S., Fosses, Frankreich	100,00	12,0	56
Gwent Steel Ltd., Newport, Großbritannien	100,00	8,4	93
Herzog Coilex GmbH, Stuttgart	74,90	8,1	131
Hoesch Hohenlimburg GmbH, Hagen	99,50	56,8	1.812
Hoesch Siegerlandwerke GmbH, Siegen	99,50	15,4	340
LA.RE. Laminatoi del Reghena S.p.A., Turin, Italien	100,00	0,3	140
Rasselstein GmbH, Neuwied	100,00	172,2	513
Rasselstein Hoesch GmbH, Andernach	99,50	135,8	2.515
Stahlwerke Bochum AG, Bochum	97,00	31,5	0
Thyssen Bausysteme GmbH, Dinslaken	100,00	10,0	161
Thyssen Fügetechnik GmbH, Dortmund	100,00	29,2	287
Thyssen Krupp Stahl AG, Düsseldorf	99,53	1.572,9	21.167
Thyssen Krupp Stahl Bauelemente GmbH, Oberhausen	100,00	60,2	27
Thyssen Service Acier S.A., Fosses, Frankreich	99,76	23,8	5
Thyssen Stahl-Service-Center GmbH, Leverkusen	99,55	52,3	587
ThyssenKrupp Steel Northamerica, Inc., Dover/Delaware, USA	100,00	36,2	170
UGO S.A., Isbergues, Frankreich	100,00	22,8	455
Galvanizaciones del Mediterraneo GALMED S.A., Sagunto, Spanien	24,50	48,5	60
GalvaSud S.A., Rio de Janeiro, Brasilien	49,00	38,4 ³⁾	153 ³⁾
Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH, Duisburg	50,00	125,5 ³⁾	3.480 ³⁾
Thyssen Ros Casares S.A., Valencia, Spanien	50,00	12,9	148
TWB Company, L.L.C., Detroit, USA	33,33	56,9 ⁴⁾	294 ⁴⁾
Stainless Steel			
Acciai Speciali Terni Deutschland GmbH, Düsseldorf	100,00	0,8	14
Acciai Speciali Terni España D.V.P. S.A., Barcelona, Spanien	100,00	2,7	79
Acciai Speciali Terni S.p.A., Terni, Italien	90,00	261,8	3.348
AST France S.A., Paris, Frankreich	100,00	5,3	54
AST USA Inc., New York, USA	100,00	4,3	17
C.i.pro.s. S.r.l., Ballò di Mirano, Italien	70,00	17,9	80
C.S. Inox - Centro Servizi per l'Inossidabile S.p.A., Terni, Italien	70,00	10,4	88
Krupp Thyssen Nirosta GmbH, Krefeld	100,00	153,4	4.744
Krupp Thyssen Stainless GmbH, Duisburg	99,61	578,7	44
Krupp VDM GmbH, Werdohl	98,04	66,5	1.687
Krupp VDM Technologies Corp., Parsippany/New Jersey, USA	100,00	3,2	18
Mexinox S.A. de C.V., San Luis Potosi, Mexiko	95,50	- 6,2	1.011
Mexinox USA Inc., Brownsville/Texas, USA	100,00	14,9	28
Nirosta Service Center GmbH, Wilnsdorf-Anzhausen	100,00	8,4	119

¹⁾ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ²⁾ nach Landesrecht ³⁾ Jahresabschluss 31.12.2000

⁴⁾ Jahresabschluss 31.05.2001

UNTERNEHMEN (Stand 30. September 2001)	Anteil am Kapital in % ¹⁾	Eigenkapital in Mio € ²⁾	Belegschaft
Precision Rolled Products Inc., Reno/Nevada, USA	100,00	18,6	212
Shanghai Krupp Stainless Co. Ltd., Pudong New Area/Shanghai, VR China	60,00	131,8	312
Terni Steel B.V., Rotterdam, Niederlande	100,00	27,9	5
Titania S.p.A., Terni, Italien	100,00	16,6	109
Tubificio di Terni S.r.l., Terni, Italien	97,00	14,9	141
Sonstige Gesellschaften			
Berkenhoff GmbH, Heuchelheim	100,00	10,2	738
Edelstahl Witten-Krefeld GmbH, Witten	99,50	67,4	2.463
Edelstahlwerk Witten AG, Witten	98,84	37,3	0
Krupp Edelstahlprofile GmbH, Siegen	100,00	36,3	1.407
Automotive			
ThyssenKrupp Automotive AG, Bochum	100,00	269,6	134
The Budd Company, Troy/Michigan, USA	100,00	52,2	2.854
Thyssen Umformtechnik + Guss GmbH, Bochum	99,50	132,7	335
Body			
Krupp Camford Pressings Ltd., Llanelli, Großbritannien	100,00	22,4	713
Milford Fabricating Company, Detroit/Michigan, USA	100,00	48,0	225
TKA Body Stampings Ltd., Cannock, Großbritannien	100,00	13,4	761
Chassis			
Budcan Holdings Inc., Kitchener/Ontario, Kanada	100,00	50,1	0
Budd Canada Inc., Kitchener/Ontario, Kanada	77,30	- 32,1	2.346
Darcast Components Ltd., Smethwick, Großbritannien	100,00	30,6	0
Kloth-Senking Metallgießerei GmbH, Hildesheim	100,00	11,6	831
Krupp Camford Ltd., Newton Aycliff, Großbritannien	100,00	13,1	525
Krupp Fabco Comp., Halifax/Nova Scotia, Kanada	100,00	6,3	1.184
Phillips & Temro Industries Inc., Minneapolis/Minnesota, USA	100,00	23,2	171
QDF Components Ltd., Smethwick, Großbritannien	100,00	13,6	477
Stahl Specialty Company, Kingsville/Texas, USA	100,00	- 9,7	810
The Budd Tallent Company, LLC, Hopkinsville/Kentucky, USA	100,00	26,1	210
ThyssenKrupp JBM Private Ltd., New Dehli, Indien	78,00	6,2	176
Waupaca Foundry Inc., Waupaca/Wisconsin, USA	100,00	293,3	3.145
Powertrain			
Advanced Turbine Components, Inc. (ATC), Winston-Salem/North Carolina, USA	51,00	16,4	232
BLW Präzisionsschmiede GmbH, München	100,00	10,5	635
Krupp Gerlach Company, Danville/Illinois, USA	100,00	23,4	233
Krupp Gerlach GmbH, Homburg/Saar	90,00	54,0	1.070
Krupp Hoesch Automotive of America Inc., Troy/Michigan, USA	100,00	70,3	61
Krupp Metalúrgica Campo Limpo Ltda., Campo Limpo, Brasilien	59,75	117,0	2.695
Krupp Metalúrgica de México S.A. de C.V., Mexico City, Mexiko	100,00	21,3	147
Krupp Metalúrgica Santa Luzia S.A., Santa Luzia, Brasilien	100,00	18,6	315
Krupp Presta AG, Eschen, Liechtenstein	100,00	186,6	1.127

¹⁾ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ²⁾ nach Landesrecht

Automotive

Elevator

UNTERNEHMEN (Stand 30. September 2001)	Anteil am Kapital in % ¹⁾	Eigenkapital in Mio € ²⁾	Belegschaft
Krupp Presta de México S.A. de C.V., Puebla, Mexiko	100,00	7,8	124
Krupp Presta France S.A., Florange, Frankreich	100,00	5,9	331
Thyssen Fundicoes Ltda., Barra do Pirai, Brasilien	100,00	20,0	1.398
Thyssen Umformtechnik Turbinenkomponenten GmbH, Essen	100,00	5,1	540
TKA Atlas Corp., Fostoria/Ohio, USA	100,00	12,4	228
Systems/Suspension			
Krupp Automotive Systems GmbH, Bochum	100,00	15,3	103
Krupp Bilstein GmbH, Ennepetal	99,50	12,1	1.017
Krupp Drauz GmbH, Heilbronn	100,00	1,3	547
Krupp Hoesch Federn GmbH, Werdohl	99,32	57,1	1.234
Krupp Hoesch Woodhead Ltd., Leeds, Großbritannien	100,00	25,3	135
ThyssenKrupp Elevator AG, Essen	99,75	228,6	61
Deutschland			
Thyssen Aufzüge GmbH, Neuhausen a.d.F.	100,00	79,9	73
Thyssen Aufzugswerke GmbH, Neuhausen a.d.F.	99,50	14,0	1.033
Thyssen Fahrtreppen GmbH, Hamburg	100,00	1,3	777
Frankreich/Belgien			
Compagnie Générale d'Applications Ascenseurs S.A.S. 'C.G.2A.', La Plaine Saint-Denis, Frankreich	100,00	30,7	766
Thyssen Ascenseurs Holding S.A.S., Puteaux, Frankreich	100,00	103,1	6
Thyssen Ascenseurs S.A.S., Angers, Frankreich	100,00	42,3	1.218
ThyssenKrupp Elevator Manufacturing France S.A.S., Angers, Frankreich	100,00	2,6	421
Spanien/Portugal/Südamerika			
Ascensores Cenia S.A., Andoain, Spanien	100,00	18,2	723
Thyssen Boetticher S.A., Madrid, Spanien	99,94	50,1	1.793
Thyssen Elevatec Elevadores y Tecnologia S.A., Lissabon, Portugal	100,00	12,1	516
Thyssen Sür S.A., São Paulo, Brasilien	99,77	90,1	1.424 ⁵⁾
Nordamerika/Australien			
Ascenseurs Thyssen Montenay Ltd., Montreal, Kanada	100,00	5,8	206
Mainco Elevator & Electrical Corp., New York, USA	100,00	9,1	272
Northern Elevator Ltd., Scarborough/Ontario, Kanada	100,00	68,4	301
Thyssen Elevator Capital Corp., Whittier/California, USA	100,00	370,9	0
Thyssen Elevator Ltd., Toronto, Kanada	100,00	32,8	842
ThyssenKrupp Elevator Corp., Horn Lake/Mississippi, USA	100,00	256,9	6.943
ThyssenKrupp Elevator Holding Corp., Whittier/California, USA	100,00	319,4	0
ThyssenKrupp Elevator Manufacturing Inc., Collierville/Tennessee, USA	100,00	107,6	1.287
Übriges Ausland			
Thyssen Aufzüge Ges.mmbH, Graz, Österreich	100,00	17,7	498
Thyssen Aufzüge Ltd., Nottingham, Großbritannien	100,00	35,6	1.106 ⁵⁾
Thyssen Elevators Co. Ltd., Zhongshan, VR China	80,00	6,9	581
Thyssen Liften B.V., Krimpen aan den IJssel, Niederlande	100,00	27,6	372 ⁵⁾

¹⁾ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ²⁾ nach Landesrecht ³⁾ Teilkonzern

Technologies

UNTERNEHMEN (Stand 30. September 2001)	Anteil am Kapital in % ¹⁾	Eigenkapital in Mio € ²⁾	Belegschaft
ThyssenKrupp Technologies AG, Essen	100,00	425,3	158
Production Systems			
Cross Hüller Ltd., Merseyside, Großbritannien	100,00	26,4	357
Fadal Engineering Company Inc., Chatsworth/California, USA	100,00	308,1	270
Giddings & Lewis LLC, Fond du Lac/Wisconsin, USA	100,00	251,4	780
Gilman Engineering and Manufacturing Company LLC, Janesville/Wisconsin, USA	100,00	103,3	447
Hüller Hille GmbH, Ludwigsburg	99,50	25,6	1.564
Johann A. Krause Inc., Auburn Hills/Michigan, USA	100,00	20,4	220
Johann A. Krause Maschinenfabrik GmbH, Bremen	100,00	8,9	1.357
Kearney & Trecker Corp., Fond du Lac/Wisconsin, USA	100,00	101,4	0
Nothelfer GmbH, Ravensburg	99,50	10,2	1.534
The Cross Company, Sterling Heights/Michigan, USA	100,00	28,6	239
Thyssen Production Systems Ltda., Diadema-São Paulo, Brasilien	100,00	6,2	249
Witzig & Frank GmbH, Offenburg	100,00	9,3	263
Plant Technology			
Krupp Fördertechnik GmbH, Essen	100,00	61,3	790
Krupp Industries India Ltd., Pimpri, Indien	53,93	32,0	964
Krupp Polysius AG, Beckum	100,00	13,9	1.006
Krupp Polysius Corp., Atlanta/Georgia, USA	100,00	23,3	124
Krupp Uhde GmbH, Dortmund	100,00	68,7	1.241
Polysius S.A., Aix en Provence, Frankreich	100,00	20,6	159
Thyssen Krupp EnCoke GmbH, Bochum	99,23	49,4	403
Marine			
Blohm + Voss GmbH, Hamburg	99,50	33,2	1.052
Blohm + Voss Repair GmbH, Hamburg	99,50	7,7	432
Thyssen Nordseewerke GmbH, Emden	99,50	12,8	1.433
ThyssenKrupp Werften GmbH, Hamburg	100,00	56,0	0
Mechanical Engineering			
B+V Industrietechnik GmbH, Hamburg	100,00	10,2	626
Berco of America Inc., Waukesha/Wisconsin, USA	100,00	9,4	45
Berco S.p.A., Copparo, Italien	100,00	79,0	2.916
Hoesch Rothe Erde GmbH, Dortmund	99,50	25,6	1.468
Krupp Berco Bautechnik GmbH, Essen	100,00	8,2	419
Krupp Elastomertechnik GmbH, Hamburg	100,00	5,4	551
Noske-Kaeser GmbH, Hamburg	100,00	5,6	369
Novoferm France S.A., Machecoul, Frankreich	99,80	8,3	285
Novoferm GmbH, Rees	100,00	41,1	772
Novoferm Nederland B.V., Waardenburg, Niederlande	100,0	4,9	312
Riexinger Türenwerke GmbH, Brackenheim-Hausen	74,50	13,3	424
Rotek Incorporated, Aurora/Ohio, USA	100,00	23,4	286
Thyssen Polymer GmbH, Bogen	100,00	7,4	675
ThyssenKrupp Transrapid GmbH, Kassel	99,99	2,8	267
Vinyl Building Products Inc., Oakland/New Jersey, USA	100,00	26,0	213

¹⁾ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ²⁾ nach Landesrecht

Materials

UNTERNEHMEN

(Stand 30. September 2001)

	Anteil am Kapital in % ¹⁾	Eigenkapital in Mio € ²⁾	Belegschaft
ThyssenKrupp Materials AG, Düsseldorf	99,77	460,3	350
MaterialsServices Europe			
Cadillac Plastic GmbH, Darmstadt	100,00	11,3	285
Ferroglobus Kereskedőház Rt., Budapest, Ungarn	89,63	25,4	362
Fortinox S.A., Buenos Aires, Argentinien	80,00	5,2	42
Freiburger Stahlhandel GmbH & Co. KG, Freiburg i.Br.	51,00	2,7	159
German-Steels Co.,Ltd., Hongkong, VR China	80,00	14,4	52
LAGERMEX S.A. de C.V., Mexico City, Mexiko	71,95	15,3	179
N.V. Thyssen Belge S.A., Grâce-Hollogne, Belgien	100,00	5,6	61
Otto Wolff Handelsgesellschaft mbH, Düsseldorf	99,50	19,3	202
Otto Wolff Kunststoffvertrieb GmbH, Düsseldorf	100,00	10,6	439
Röhm Benelux B.V., Baarn, Niederlande	100,00	26,5	13
Smitfort-Staal B.V., 's-Gravenhage, Niederlande	99,28	16,0	114
Thyssen (Schweiz) AG, Bronschhofen/Wil, Schweiz	100,00	14,4	134
Thyssen France S.A., Maurepas, Frankreich	100,00	52,5	710
Thyssen Ibérica S.A., Martorelles, Spanien	100,00	15,9	139
Thyssen Nederland B.V., Veghel, Niederlande	100,00	32,1	195
Thyssen Röhm Kunststoffe GmbH, Düsseldorf	65,45	65,6	0
Thyssen Stahlunion Holdings Ltd., Smethwick, Großbritannien	100,00	22,5	0
ThyssenKrupp Acciai S.p.A., Sesto San Giovanni, Italien	100,00	10,6	96
Finox S.p.A., Mailand, Italien	40,00	16,0	299
MaterialsServices North America			
AIN Plastics, Inc., Mount Vernon/New York, USA	100,00	12,1	141
Copper and Brass Sales, Inc., Eastpointe/Michigan, USA	100,00	39,2	1.175
Ken-Mac Metals Inc., Cleveland/Ohio, USA	100,00	28,0	202
Thyssen Canada Ltd., Rexdale/Ontario, Kanada	100,00	18,3	154
Thyssen Inc., Dover/Delaware, USA	100,00	188,8	274
Thyssen Specialty Steels Inc., Carol Stream/Illinois, USA	100,00	16,1	135
Materials Trading			
B.V. 'Nedeximpo' Nederlandse Export- en Importmaatschappij, Amsterdam, Niederlande	100,00	7,7	28
Spezielle Werkstoffe			
Krupp Energiehandel GmbH, Essen	100,00	28,9	10
Krupp GfT Gesellschaft für Technik mbH, Essen	100,00	10,9	212
ThyssenKrupp Metallurgie GmbH, Essen	100,00	17,6	55
Serv			
ThyssenKrupp Serv AG, Düsseldorf	100,00	191,2	57
Industrial Services			
Commando (UK) Ltd., Birmingham, Großbritannien	100,00	3,2	1.214
Hommel Unverzagt GmbH, Köln	100,00	3,8	15
ThyssenKrupp Industrieservice GmbH, Düsseldorf	100,00	95,2	11
Westdeutsche Industriestandhaltungs-Verwaltungsgesellschaft mbH, Köln	78,33	66,6	0

¹⁾ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ²⁾ nach Landesrecht

UNTERNEHMEN (Stand 30. September 2001)	Anteil am Kapital in % ¹⁾	Eigenkapital in Mio € ²⁾	Belegschaft
WIG Industrieinstandhaltung GmbH, Köln	100,00	6,2	6.773
Construction Services			
Palmers Ltd., Hampshire, Großbritannien	100,00	8,7	934 ⁵⁾
PeinigerRöRo GmbH, Gelsenkirchen	100,00	41,7	2.479
TH United Enterprises, Inc., Dover/Delaware, USA	100,00	97,6 ⁵⁾	2.820 ⁵⁾
Thyssen Hünnebeck GmbH, Ratingen	96,00	63,2	95
Facilities Services			
Thyssen Facility Management GmbH, Düsseldorf	100,00	6,7	11
ThyssenKrupp HiServ GmbH, Düsseldorf	100,00	43,7	1.591
Information Services			
Krupp Druckereibetriebe GmbH, Essen	100,00	2,6	324
ThyssenKrupp Information Services GmbH, Düsseldorf	100,00	128,7	76
Triaton GmbH, Krefeld	100,00	4,9	1.972
Immobilien			
ThyssenKrupp Immobilien GmbH, Essen	100,00	50,9	99
Wohnimmobilien			
Krupp Hoesch Immobilien GmbH, Essen	100,00	95,0	0
ThyssenKrupp Wohnimmobilien GmbH, Essen	99,69	321,7	276
Immobilien Management			
ThyssenKrupp Immobilien Management GmbH, Essen	100,00	3,0	142
Krupp Stahl AG & Co Liegenschaftsverwaltung, Bochum	100,00	113,9	0
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs- und Verwertungs GmbH & Co.KG Stahl, Oberhausen	100,00	31,2	0
ThyssenKrupp Garten- und Landschaftsbau GmbH, Essen	100,00	0,2	106
Immobilien Consulting			
Suter + Suter GmbH, Düsseldorf	100,00	7,6	33
Immobilien Development			
ThyssenKrupp Immobilien Development GmbH, Essen	100,00	6,7	26
Landesholdings			
Grupo ThyssenKrupp S.A., Madrid, Spanien	100,00	267,0	0
ThyssenKrupp France S.A., Rueil-Malmaison, Frankreich	100,00	332,6	0
ThyssenKrupp Italia S.p.A., Mailand, Italien	100,00	146,3	0
ThyssenKrupp Nederland B.V., Roermond, Niederlande	100,00	112,2	0
ThyssenKrupp UK PLC., County Durham, Großbritannien	100,00	155,0	0
ThyssenKrupp USA, Inc., Troy/Michigan, USA	100,00	1.225,5	25
Beteiligungen			
Böhler Thyssen Schweißtechnik GmbH, Hamm	50,00	57,1	15
Kone OY, Helsinki, Finnland	8,27	990,5 ³⁾	1.475
RAG Aktiengesellschaft, Essen	20,60 ⁶⁾	486,9 ³⁾	57.980 ⁷⁾
Ruhrgas AG, Essen	4,68 ⁶⁾	2.710,0 ³⁾	2.581 ⁷⁾

Immobilien

Corporate

¹⁾ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ²⁾ nach Landesrecht ³⁾ Jahresabschluss 31.12.2000

⁵⁾ Teilkonzern ⁶⁾ durchgerechneter Anteil ⁷⁾ Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt

Stichwortverzeichnis

A	Aktionärerhebung	47	F	Finanzkalender	I/4
	Altersvorsorge	83		Finanzverbindlichkeiten	75, 208
	Anhang	172		Forschung und Entwicklung	66, 75, 78
	Anlagevermögen	190		Free Float	47
	Ansprechpartner	260		Führungskräfte-Entwicklung	84
	Aufsichtsrat	34	G	Geschäftslage	59
	Ausblick	33, 74		Gewinn- und Verlustrechnung	166, 184
	Ausschüsse des Aufsichtsrats	35, 36		Gewinnwarnung	48
	Automotive	60, 62, 74, 110, 145		Grundkapital	45
B	Belegschaftsaktien	46, 82, 196	H	Hauptversammlung	31, 49
	Berufsausbildung	84	I	Ideenwettbewerb	85
	Bestätigungsvermerk	165		Imagekampagne	87
	Beteiligungen	250		Immobilien	62, 140, 148
	Bilanz	167, 188		Incentiveplan	48, 83, 197
	Bilanzstruktur	155		Info-Hotline	49, 260
	Body	111		Internationalisierung	59, 63
	Börsenhandel	44		Internet-Auftritt	49, 87
	Börsenwert/Marktkapitalisierung	44		Investitionen	67, 75
	Branchenkonjunktur	57, 72		Investor Relations	49
	Brutto-Inlandsprodukt	57	K	Kapitalflussrechnung	168, 227
C	Carbon Steel	59, 104		Kennzahlen zur Aktie	42
	Cash-Flow	168, 227		Kommunikationsoffensive	86
	Chassis	111		Konjunkturaussichten	72
	Corporate Governance	2, 36, 48		Kontakt	260
D	Dienstleistungsorientierung	92		Kundenorientierung	4
	Dividende	31, 45, 71, 149		Kursentwicklung	42
E	E-Business	94	M	Mandate des Aufsichtsrats	238
	Eigenkapitalentwicklung	170		Mandate des Vorstands	236
	Elevator	61, 62, 74, 116, 146		Marine	124
	E-Procurement	94		Materialaufwand	64
	Ergebnis	31, 33, 70, 144		Materials	61, 63, 74, 128, 147
	Ergebnis je Aktie (EPS)	45, 149, 227			

Mechanical Engineering	124
Mehrjahresübersicht	248
Mitarbeiter	63, 82, 234
N Nachhaltigkeit	2
Newsletter	49
Nirosta	106
P Personalaufwand	63, 234
Plant Technology	123
Portfolio-Optimierung	32, 62, 182
Powertrain	112
Production Systems	122
Produktivitätssteigerung	32
Q Qualitätsflachstahl	104
Quartalsberichterstattung	86
R Risikomanagement	39, 159
S Segmente	59, 74, 102, 224
Serv	62, 74, 134, 147
Stainless Steel	59, 105
Steel	59, 62, 74, 104, 144
Stückaktie	42, 45
Systems/Suspensions	112
T Technologies	61, 62, 74, 122, 146
ThyssenKrupp best	33, 90
ThyssenKrupp Magazin	88
Transparenz	48, 86, 142
Transrapid	69, 125
U Umweltschutz	66, 75, 77
V Vorstand	28

W Wahl des Abschlussprüfers	40
Währungsumrechnung	173
Werften	124
Wertorientiertes Management	3, 32, 48, 149
Wissensmanagement	90, 93
Z Zentralbereiche	28
Ziel-Gearing	75



Glossar

Anarbeitung

in Service-Center ausgelagerte erste Stufe der Werkstoffbearbeitung (z.B. Zuschnitte, Oberflächenbearbeitung)

Anlagendeckung

Eigenkapital : Anlagevermögen, multipliziert mit 100

AOD-Konverter

Spezialkonverter für rost-, säure- und hitzebeständige Stähle

Audit

durch unabhängige Prüfer vorgenommene Untersuchung eines Unternehmens(-teils), ob definierte Vorgaben eingehalten sind

Bruttoergebnis

Umsatz abzüglich Herstellungskosten des Umsatzes

Capital Employed

eingesetztes verzinsliches Kapital

Cash-Flow aus Investitionstätigkeit

Abfluss/Zufluss flüssiger Mittel aus Investitionen/Desinvestitionen

Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit

Zufluss/Abfluss flüssiger Mittel, soweit nicht durch Investitions-, Desinvestitions- oder Finanzierungstätigkeit beeinflusst

CAX-Technologie

Gesamtheit der computerunterstützten Entwicklungs-, Konstruktions-, Fertigungs- und Steuerungstechniken

Code of Best Practice

Leitsätze für Corporate Governance in deutschen börsennotierten Gesellschaften, vorgestellt von unabhängiger Grundsatzkommission

Conference Call

Telefon-Konferenz, eingesetzt beispielsweise zur aktuellen Unterrichtung von Analysten

Corporate Governance

Bezeichnung im internationalen Sprachgebrauch für die verantwortliche, auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensleitung und Unternehmenskontrolle

DAX

Deutscher Aktien-Index, zusammengestellt von der Deutschen Börse. Der Index bildet die Wertentwicklung der 30 größten und umsatzstärksten deutschen Aktien, darunter auch der ThyssenKrupp Aktie, ab

Dow Jones STOXX (DJ STOXX)

europäischer Aktien-Index der Indexgesellschaft Stoxx Ltd. Gründer von Stoxx waren Deutsche Börse AG, die Bourse de Paris, die Schweizer Börse und das Verlagshaus Dow Jones and Company

Downstream-Aktivitäten

Weiterverarbeitungsstufen von Flachstahl mit hoher Wertschöpfung, z.B. Oberflächenveredelung, Stahl-Service oder Fügetechnik

Dynamischer Verschuldungsgrad

Netto-Finanzverbindlichkeiten : Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit

EBIT

Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und Zinsergebnis (Earnings before Interest, Taxes)

EBITDA

Ergebnis vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter, Zinsergebnis und Abschreibungen (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)

EBIT-Marge

EBIT : Umsatz (je höher die Kennzahl, desto höher die Ertragskraft)

EBITDA-Marge

EBITDA : Umsatz (je höher die Kennzahl, desto höher die Ertragskraft)

EBT

Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter (Earnings before Taxes)

EBT-Marge

EBT : Umsatz (je höher die Kennzahl, desto höher die Ertragskraft)

Eigenkapitalquote

Bilanzielles Eigenkapital : Bilanzsumme (je höher die Kennzahl, desto geringer der Verschuldungsgrad)

Eigenkapitalrentabilität

Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter : Eigenkapital

Emerging Markets

aufstrebende Wirtschaftsregionen insbesondere der Dritten Welt

E-Procurement

Materialeinkauf unter Nutzung moderner elektronischer Medien, insbesondere des Internets

Euroland

Wirtschaftsraum der Mitgliedsstaaten der Europäischen Währungsunion

Free Cash-Flow (vor Dividende)

Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Cash-Flow aus Investitionstätigkeit

Free Float

Streubesitz

Full-Service-Supplier

Dienstleistungsunternehmen, das seinen Kunden alle benötigten Dienstleistungen aus einer Hand anbieten kann



- **Gearing**
Netto-Finanzschulden : Eigenkapital (je geringer die Kennzahl, desto höher der Eigenkapitalanteil am eingesetzten verzinslichen Kapital)
- **Gross Margin**
Bruttoergebnis : Umsatz (je höher die Kennzahl, desto höher die operative Ertragskraft)
- **Innenfinanzierungskraft**
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit : Cash-Flow aus Investitionstätigkeit
- **Innenhochdruckformen**
innovatives Umformverfahren für die Fertigung äußerst komplexer Formen z.B. aus rohrförmigen Ausgangsteilen
- **IT**
Kurzbezeichnung für Informationstechnologie
- **Kapitalkostensatz**
strategisch vorgegebener Mindestverzinsungsanspruch der Kapitalgeber
- **One-Stop-Shopping**
Komplettliefertechnik bzw. -leistung von Produkten und Dienstleistungen aus einer Hand
- **One-to-One-Marketing**
kundenindividuell ausgerichtete Verkaufsberatung und -betreuung
- **Page-Impressions**
Anzahl von Seiten-Aufrufen innerhalb eines Internet-Auftritts
- **Pick-up-Truck**
leichter Nutzkraftwagen (NKW) mit kleiner offener Ladefläche
- **purchase accounting**
US-GAAP-Rechnungslegungsmethode zur Bilanzierung eines Unternehmenserwerbs
- **Recruiting**
Einstellungspolitik eines Unternehmens einschließlich Methoden der Personalbedarfsanalyse sowie der Personalsuche und -auswahl
- **ROCE**
Gesamtkapitalrentabilität (Return on Capital Employed)
- **RSH-Stähle**
rost-, säure- und hitzebeständige Edelstähle
- **Simultaneous Engineering**
enge technische Zusammenarbeit mit der Autoindustrie zur werkstoff- und produktionsintegrierten Entwicklung
- **SMC**
faserverstärkter Kunststoff-Werkstoff (Sheet Molded Compound)
- **Sport-Utility-Vehicle**
sportliches und geländegängiges, aber dennoch straßentaugliches Mehrzweckfahrzeug, z.B. Geländewagen
- **Spotgeschäft**
Kauf bzw. Verkauf von kurzfristig verfügbaren, standardisierten Produkten zu tagesaktuellen Preisen
- **Spread**
Bandbreite von Kurs- bzw. Preisschwankungen
- **Stakeholder**
gesellschaftliche Gruppen, die zum Unternehmenserfolg beitragen und in verschiedener Weise Ansprüche an das Unternehmen stellen (z.B. Aktionäre, Banken, Kunden, Mitarbeiter, staatliche Stellen)
- **Tailored Blank**
Platine, die aus einzelnen Stahlfeinblechen verschiedener Güte, Dicke und Oberflächenveredelung besteht und deren Teile tiefziehfähig miteinander verschweißt sind
- **ThyssenKrupp best**
Programm zur Effizienzsteigerung in allen Bereichen des Unternehmens. Best steht für „business excellence in service and technology“
- **TOPSIM**
Unternehmensplanspiel für Auszubildende bei ThyssenKrupp
- **ULSAB**
Kurzbezeichnung für Ultralight Steel Auto Body, Entwicklungsprojekt der internationalen Stahlindustrie für Leichtbau-Lösungen in Automobilfertigung; verwandte Projekte sind uLSAC (Ultra Light Steel Auto Closure) und uLSAS (Ultra Light Steel Auto Suspension)
- **Umschlagsdauer Vorräte**
Vorratsbestände : Umsatz, multipliziert mit 360 (je niedriger die Kennzahl, desto schneller der Vorratsumschlag)
- **US-GAAP**
us-amerikanische Bilanzierungsregeln (United States Generally Accepted Accounting Principles)
- **Value-Reporting**
Kommunikation mit Öffentlichkeit und Finanzmarkt über wertorientierte Kenngrößen eines Unternehmens
- **Volatilität**
Intensität der Kursschwankungen von Aktien und Devisen bzw. der Preisänderungen von Massengütern im Vergleich zur Marktentwicklung
- **Wertbeitrag**
Differenz zwischen ROCE und dem Kapitalkostensatz, multipliziert mit dem Capital Employed. Bei positivem Wertbeitrag liegt Verzinsung des Capital Employed über Kapitalkostensatz
- **Zahlungsziel Debitoren**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen : Umsatz, multipliziert mit 360 (je niedriger die Kennzahl, desto schneller bezahlen die Kunden)



Kontakt

ThyssenKrupp AG

August-Thyssen-Str. 1
40211 Düsseldorf
Postfach 10 10 10
40001 Düsseldorf
Telefon (0211) 824-0
Fax (0211) 824-36000
E-Mail info@tk.thyssenkrupp.com

Für Fragen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:

○ **Zentralbereich Kommunikation**

Telefon (0211) 824-36007
Telefax (0211) 824-36041
E-Mail presse@tk.thyssenkrupp.com

○ **Zentralbereich Investor Relations**

E-Mail ir@tk.thyssenkrupp.com

Analysten und institutionelle Investoren
Telefon (0211) 824-36464
Telefax (0211) 824-36467

Privatanleger
Infoline 01802 252 252 (0,06 € pro Gespräch)
Telefax (0211) 824-38512

Dieser Bericht sowie der Jahresabschluss der ThyssenKrupp AG liegen in deutscher und englischer Sprache vor; beide Fassungen stehen auch im Internet unter <http://www.thyssenkrupp.com> zum Download bereit.

Weitere Exemplare sowie zusätzliches Informationsmaterial über den ThyssenKrupp Konzern schicken wir Ihnen auf Anfrage gerne kostenlos zu.
Telefon (0211) 824-38382 und (0211) 824-38371
Telefax (0211) 824-38512
E-Mail ir@tk.thyssenkrupp.com

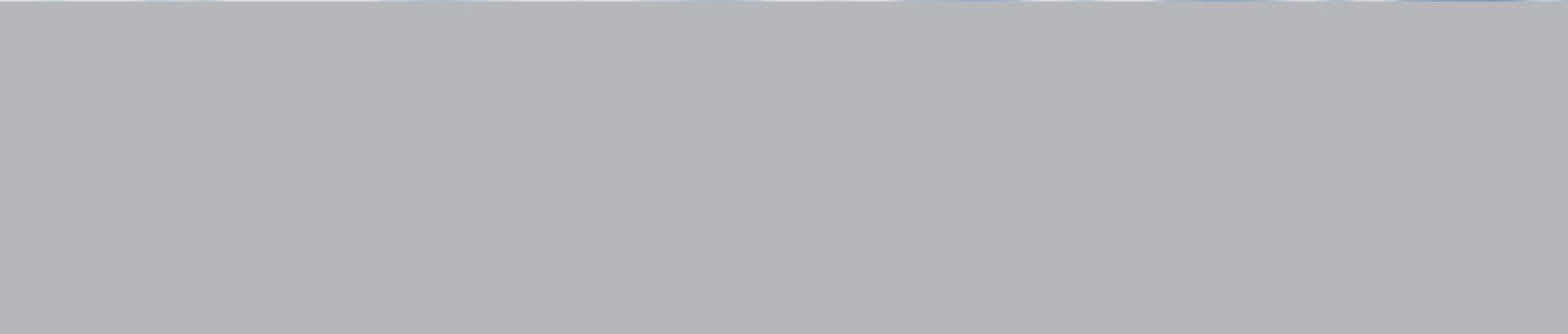
Abkürzungs-
verzeichnis

Abkürzungsverzeichnis

○	AICPA	American Institute of Certified Accountants	○	Lifo	Last in, first out (Verbrauchsfolgeverfahren)
	APB	Accounting Principles Board Opinion		MD&A	Management's Discussion and Analysis of Results of Operations and Financial Condition
	ARB	Accounting Research Bulletin		PoC	Percentage of Completion
○	BIP	Brutto-Inlandsprodukt	○	RAP	Rechnungsabgrenzungsposten
	CON	Statement of Financial Accounting Concepts		RLZ	Restlaufzeit
	DJ STOXX	Dow Jones STOXX		ROCE	Return on Capital Employed
	DRS	Deutscher Rechnungslegungsstandard		SAB	Staff Accounting Bulletin
	DSR	Deutscher Standardisierungsrat		SEC	Securities and Exchange Commission
○	EITF	Emerging Issues Task Force		SFAS	Statement of Financial Accounting Standards
	EPS	Earnings per Share		SOP	Statement of Position
	FASB	Financial Accounting Standards Board		US-GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
	Fifo	First in, first out (Verbrauchsfolgeverfahren)	○	WACC	Weighted Average Capital Cost
	FIN	FASB Interpretation			
○	HGB	Handelsgesetzbuch			
	KonTraG	Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich			

Termine 2002/2003

26. Februar 2002	Zwischenbericht 1. Quartal 2001/2002 (Oktober bis Dezember)
01. März 2002	Ordentliche Hauptversammlung
04. März 2002	Zahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2000/2001
23. Mai 2002	Zwischenbericht 1. Halbjahr 2001/2002 (Oktober bis März)
24. Mai 2002	Analystentreffen
22. August 2002	Zwischenbericht 9 Monate 2001/2002 (Oktober bis Juni)
Mitte November 2002	Erster Überblick über das Geschäftsjahr 2001/2002
20. Dezember 2002	Bilanzpressekonferenz Conference Call mit Analysten
08. Januar 2003	Analystentreffen
18. Februar 2003	Zwischenbericht 1. Quartal 2002/2003 (Oktober bis Dezember)
21. Februar 2003	Ordentliche Hauptversammlung



ThyssenKrupp AG
August-Thyssen-Straße 1
40211 Düsseldorf
www.thyssenkrupp.com