

Gemeinsam wachsen

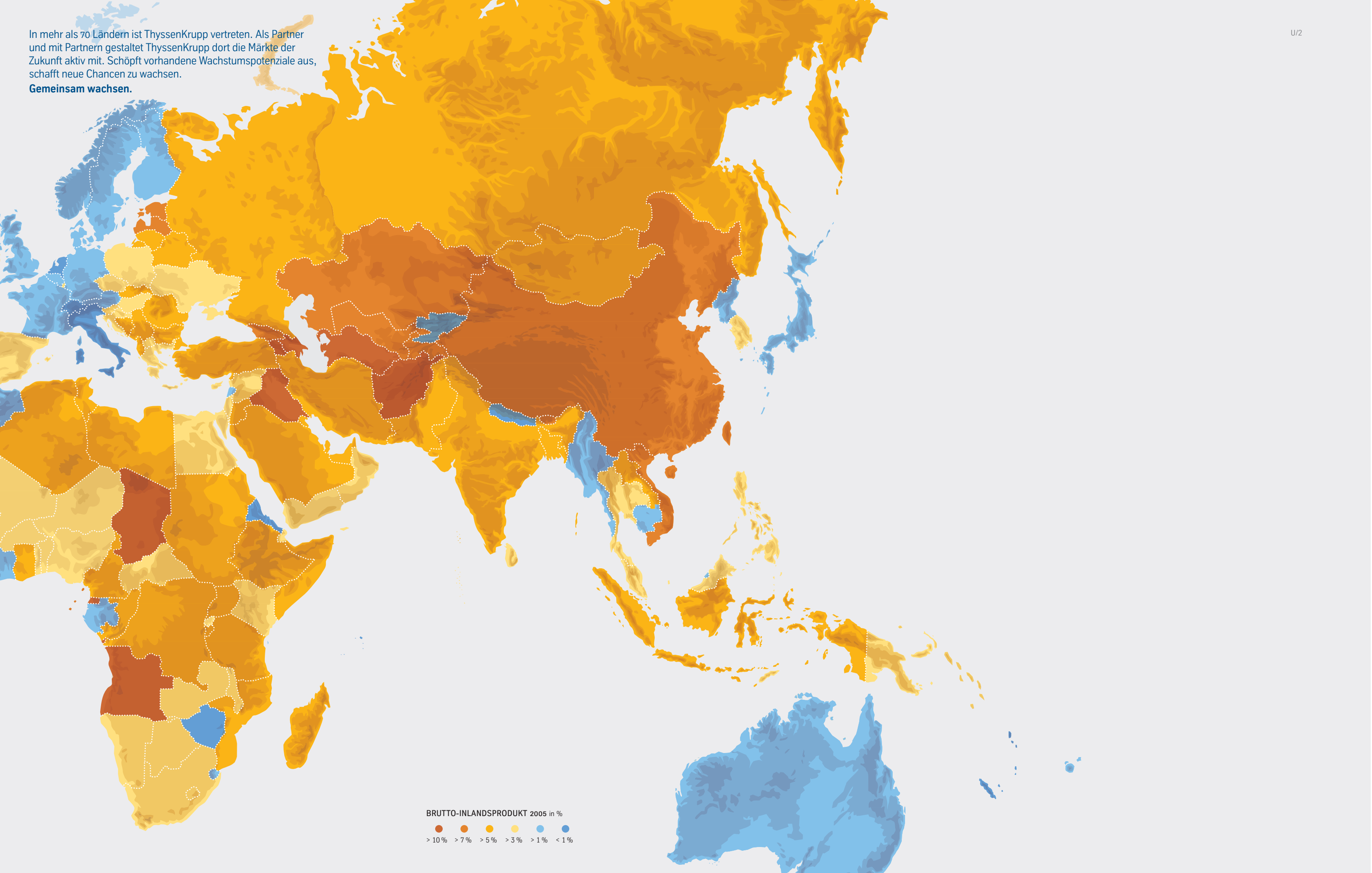
Geschäftsbericht 2004_2005

ThyssenKrupp



In mehr als 70 Ländern ist ThyssenKrupp vertreten. Als Partner und mit Partnern gestaltet ThyssenKrupp dort die Märkte der Zukunft aktiv mit. Schöpft vorhandene Wachstumspotenziale aus, schafft neue Chancen zu wachsen.

Gemeinsam wachsen.



BRUTTO-INLANDSPRODUKT 2005 in %

- > 10%
- > 7%
- > 5%
- > 3%
- > 1%
- < 1%

DER KONZERN IN ZAHLEN

		2003/2004	2004/2005	Veränderung
Fortgeführte Aktivitäten des Konzerns				
Auftragseingang	Mio €	38.823	42.508	3.685
Umsatz	Mio €	37.303	42.064	4.761
EBITDA	Mio €	3.036	3.452	416
EBIT	Mio €	1.683	2.001	318
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter (EBT)	Mio €	1.477	1.836	359
Eigenkapitalrentabilität (aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter)	%	17,7	20,9	3,2
Mitarbeiter (30.09.)		174.056	183.729	9.673
Konzern einschl. nicht fortgeführter Aktivitäten				
Konzern-Jahresüberschuss	Mio €	904	1.019	115
Ergebnis je Aktie	€	1,81	2,05	0,24
Ausschüttung	Mio €	299	399*	100
Dividende je Aktie	€	0,60	0,80*	0,20
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio €	2.559	2.183	- 376
Investitionen	Mio €	1.734	1.858	124
ROCE	%	12,0	15,0	3,0
Wertbeitrag	Mio €	572	1.087	515
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	2.833	- 9	- 2.842
Eigenkapital	Mio €	8.327	8.771	444
Gearing	%	34,0	- 0,1	- 34,1

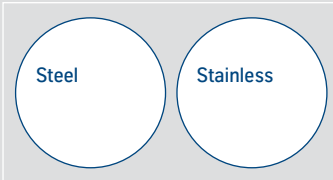
* Vorschlag an die Hauptversammlung; einschl. Sonderausschüttung von 0,10 €

Hinweis: Die Rechnungslegung des ThyssenKrupp Konzerns erfolgt nach US-GAAP. Verschiedene wesentliche Veräußerungen in den Geschäftsjahren 2003/2004 sowie 2004/2005 haben die Kennzahlen beeinflusst.

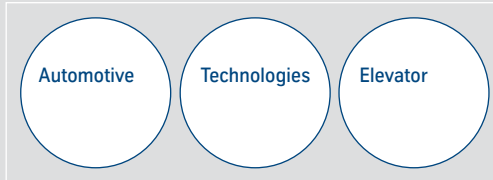
THYSSENKRUPP IN KÜRZE

ThyssenKrupp ist ein globaler Konzern, der in den Tätigkeitsschwerpunkten Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen engagiert ist. In über 70 Ländern entwickeln und produzieren rund 184.000 Mitarbeiter innovative Produkte und Dienstleistungen für die Herausforderungen der Zukunft. Dabei orientieren sie sich in allen sechs Unternehmenssegmenten – Steel, Stainless, Automotive, Technologies, Elevator und Services – an den Bedürfnissen der Menschen und den Wünschen der Kunden, um qualitativ überzeugende Lösungen bieten zu können.

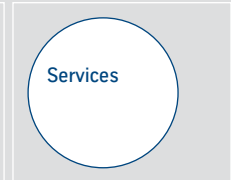
STAHL



INDUSTRIEGÜTER



Dienstleistungen



THYSSENKRUPP WELTWEIT

Auf den internationalen Märkten hat ThyssenKrupp eine starke Position. Bereits 67 % des Konzernumsatzes wird mit Kunden außerhalb Deutschlands realisiert – vor allem in Ländern der EU und der Region NAFTA. Jeder zweite Mitarbeiter hat seinen Arbeitsplatz an einem der ausländischen Standorte. Die gezielte Expansion in die Märkte von morgen wird fortgesetzt. Dabei stehen vor allem die Regionen Südostasien, Lateinamerika, Mittel- und Osteuropa im Blickpunkt, wo ThyssenKrupp systematisch die großen Wachstumspotenziale erschließt.

UMSATZ

Weltweit
42 Mrd €
100 %

Europa
27 Mrd €
64 %

Deutschland
14 Mrd €
33 %

MITARBEITER

Weltweit
183.729 Mitarbeiter
100 %

Europa
129.359 Mitarbeiter
70 %

Deutschland
86.104 Mitarbeiter
47 %

GESELLSCHAFTEN

Weltweit
670 Gesellschaften
100 %

Europa
466 Gesellschaften
70 %

Deutschland
243 Gesellschaften
36 %

FINANZTERMINE

Wichtige Termine finden Sie auch online in unserem Finanzkalender:
www.thyssenkrupp.com/de/investor/finanzkalender.html

Wenn Sie sich regelmäßig über „Neues bei ThyssenKrupp“ informieren wollen, abonnieren Sie bitte unseren Newsletter unter www.thyssenkrupp.com/de/newsletter/index.html

27. Januar 2006	Ordentliche Hauptversammlung
30. Januar 2006	Zahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2004/2005
13. Februar 2006	Zwischenbericht 1. Quartal 2005/2006 (Oktober bis Dezember) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren
12. Mai 2006	Zwischenbericht 2. Quartal 2005/2006 (Januar bis März)
15. Mai 2006	Analysten- und Investorentreffen
11. August 2006	Zwischenbericht 3. Quartal 2005/2006 (April bis Juni) Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren
01. Dezember 2006	Bilanzpressekonferenz Analysten- und Investorentreffen
19. Januar 2007	Ordentliche Hauptversammlung

ThyssenKrupp AG

August-Thyssen-Straße 1

40211 Düsseldorf

www.thyssenkrupp.com

Die Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung hat am 21. November 2005 insgesamt 15.339.893 eigene Aktien der ThyssenKrupp AG – das sind 2,98 % des Grundkapitals – zum Börsenkurs von 17,44 € von der Gesellschaft übernommen. Durch diese Transaktion und die Ausgabe von Belegschaftsaktien in den Jahren 2004 und 2005 hat die ThyssenKrupp AG sämtliche eigenen Aktien veräußert, die sie im Mai 2003 von der IFIC Holding AG erworben hatte.

Auf Grund dieses Ereignisses haben sich folgende Daten gegenüber den Verhältnissen zum Bilanzstichtag und zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses geändert:

- Die Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung als größter Aktionär der Gesellschaft hält nun 23,58 % der Stimmrechte an der ThyssenKrupp AG statt bisher 20,6 %.
- Der Free Float geht von 79,4 % auf 76,4 % zurück.
- Die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien für das Geschäftsjahr 2004/2005 erhöht sich von 499.149.151 um 15.339.893 auf 514.489.044 Aktien.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung daher vor, den Bilanzgewinn der ThyssenKrupp AG von 448.417.003,30 € wie folgt zu verwenden:

- 411.591.235,20 € zur Ausschüttung einer Dividende von 0,70 € zuzüglich einer Sonderausschüttung von 0,10 € je dividendenberechtigter Stückaktie
- 36.825.768,10 € zur Einstellung in andere Gewinnrücklagen

Der ursprünglich vorgesehene Ausschüttungsbetrag von 399.319.320,80 € erhöht sich um 12.271.914,40 € auf 411.591.235,20 €. Der vorgesehene Gewinnvortrag von 12.271.914,40 € entfällt entsprechend.

Die Ausschüttungsquote beträgt 45 % des Jahresüberschusses der ThyssenKrupp AG statt 43 % bzw. 40 % des Konzern-Jahresüberschusses statt 39 %.

ThyssenKrupp AG
August-Thyssen-Straße 1
40211 Düsseldorf
www.thyssenkrupp.com
TK 359d 1.20.11.05 DP

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der vorliegende Geschäftsbericht informiert Sie über das bislang erfolgreichste Geschäftsjahr Ihres Unternehmens seit der Fusion im Jahr 1999. An diesem Erfolg wollen wir Sie angemessen beteiligen und Ihnen für Ihr Vertrauen in ThyssenKrupp danken: Wir schlagen der Hauptversammlung vor, die Dividende für das Geschäftsjahr 2004/2005 um 0,10 € zu erhöhen und 0,70 € je Stückaktie auszuschütten. Hinzu kommt eine Sonderausschüttung von 0,10 €, die aus dem nahezu abgeschlossenen Desinvestitionsprogramm resultiert.

WIE HABEN WIR 2004/2005 GEWIRTSCHAFTET? Der Konzern erzielte einen Umsatz von 42,1 Mrd €, das ist ein Plus von 13 % gegenüber dem Vorjahr. Der Gewinn vor Steuern erreichte mit 1,8 Mrd € nach 1,5 Mrd € im Vorjahr eine neue Rekordmarke. Das Ergebnis je Aktie stieg von 1,81 € auf 2,05 €. Bei der Gesamtkapitalrentabilität haben wir den Vorjahreswert von 12 % überschritten; sie betrug 15 %. Die Netto-Finanzverbindlichkeiten konnten komplett abgebaut werden. Zum 30. September 2005 weisen wir erstmals Netto-Finanzforderungen in Höhe von 9 Mio € aus. Das sind die Eckdaten des Berichtsjahres; weitere Informationen finden Sie in diesem Geschäftsbericht.

Alle Segmente konnten ihre Marktpositionen weiter ausbauen und ihre Umsätze steigern. Beim Ergebnis haben Steel, Technologies und Services erfreulich zugelegt. Elevator blieb in schwieriger Marktsituation operativ auf Vorjahresniveau, und bei Automotive war das Ergebnis durch erhebliche Restrukturierungsmaßnahmen in den USA belastet. Den größten Beitrag zum Konzerngewinn erwirtschaftete Steel. Dies war nicht allein der guten Stahlkonjunktur zu verdanken, denn auch die Rohstoff- und Energiepreise sind beträchtlich gestiegen. Vielmehr ist es uns gelungen, mit internen Verbesserungsprogrammen die Produktivität und die Effizienz weiter deutlich zu steigern. Dies gilt übrigens nicht nur für Steel. Leistungs- und Effizienzverbesserungen waren in allen Segmenten ein vorrangiges Thema – vor allem im Rahmen des konzernweiten Programms ThyssenKrupp best.

WIE IST DER STAND BEI DER STRATEGIEUMSETZUNG? Im Jahr 2003 hatten wir das Programm „Desinvest 33+“ aufgelegt, das die Trennung von über 30 nicht strategischen Beteiligungen vorsah. Dieses Programm haben wir nun im Berichtsjahr nahezu abgeschlossen. Insgesamt haben wir seit der Fusion Unternehmen mit einem Umsatz von 7,1 Mrd € erworben und uns von Unternehmen mit einem Umsatz in der gleichen Größenordnung getrennt. Die größten Projekte im Berichtsjahr waren die Bildung des Werftenverbundes nach dem Mehrheitserwerb der Howaldtswerke-Deutsche Werft sowie der Verkauf der

Wohnimmobilien. Die Phase der Konsolidierung ist damit weitestgehend beendet. Wir haben unser Leistungsprogramm auf die Kerngeschäfte konzentriert und zugleich neuen Spielraum für künftige strategische Akquisitionen geschaffen.

WAS HABEN WIR STRATEGISCH WEITER VOR? Von der Konsolidierungsphase schalten wir jetzt um auf eine Phase profitablen, nachhaltigen Wachstums. Unsere Aktivitäten in den drei Tätigkeitsschwerpunkten Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen werden wir weiter ausbauen. Dabei bleibt es unser Ziel, die Ertragskraft und den Wert Ihres Unternehmens, meine Damen und Herren, kontinuierlich zu steigern.

Verbunden mit der Restrukturierung im Stahlbereich waren auch die Neuordnung und die Konzentration auf die beiden Bereiche Steel und Stainless. Wir haben mit Steel und Stainless zwei eigenständige Segmente geschaffen, um den unterschiedlichen Marktverhältnissen und Produktionsabläufen bei Carbon und Stainless Rechnung zu tragen. Zudem können wir uns so gezielter an der Konsolidierung der internationalen Stahlindustrie beteiligen. Mehr über unsere Pläne für das Stahlwerksprojekt in Brasilien, mit dem die Wachstumschancen in Nordamerika und im erweiterten EU-Markt genutzt werden sollen, können Sie im Kapitel Steel nachlesen. Bei Automotive müssen die Konzentration auf die Kerngeschäftsfelder und die Restrukturierung weiter fortgesetzt werden. Das Segment Technologies setzt künftig auf die ertragsstarken Säulen Plant Technology, Marine Systems und Mechanical Engineering. Elevator rundet seine Marktpositionen im Neu- sowie Servicegeschäft ab und arbeitet daran, weitere Marktanteile zu gewinnen. Der industrielle Werkstoff- und Prozessdienstleister Services strebt weiteres Wachstum, insbesondere in Nordamerika und Osteuropa, an.

Internes Wachstum, strategische Akquisitionen und noch stärkere Dienstleistungsorientierung in allen Geschäften – so wollen wir mittelfristig einen Gesamtumsatz von 45 bis 50 Mrd € erreichen. Unser nachhaltiges Ziel beim Ergebnis vor Steuern liegt um 1,5 Mrd €. Diese Größenordnung wollen wir – ohne wesentliche Sondereffekte – auch im Geschäftsjahr 2005/2006 erreichen.

Über den Markterfolg und damit die Zukunft eines technologieorientierten Konzerns wie ThyssenKrupp entscheidet letztlich seine Innovationsfähigkeit. Deshalb hat die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit für uns höchste Priorität: Wir betreiben eine Vielzahl eng kundenbezogener Forschungsprojekte, arbeiten mit Forschungsinstituten und Hoch-

schulen zusammen und fördern die Kreativität unserer Mitarbeiter durch den jährlichen ThyssenKrupp Innovationswettbewerb. Die FuE-Aufwendungen – sie liegen zurzeit bei etwa 1,5 % des Konzernumsatzes – wollen wir künftig jährlich steigern, um mittelfristig mehr als 2 % zu erreichen. Zudem setzen wir unser Engagement für mehr Technikakzeptanz und Technikbegeisterung in der Gesellschaft fort. Nach der überwältigenden Resonanz auf unseren IdeenPark im September 2004 in Gelsenkirchen arbeiten wir jetzt am nächsten IdeenPark; er wird im Mai 2006 in Hannover stattfinden.

WOMIT WIRBT THYSSENKRUPP UM IHR VERTRAUEN? Sechs Jahre nach der Fusion von Thyssen und Krupp zeigt sich deutlich, wofür Ihr Unternehmen steht:

- für Kompetenz bei Stahl, Industriegütern und Dienstleistungen mit profitablen Geschäft und vorderen Weltmarktpositionen;
- für solide, auf Kerngeschäfte und -kompetenzen ausgerichtete Unternehmenspolitik im Interesse einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes;
- für gute und verantwortungsbewusste Unternehmensleitung und -kontrolle, die durch eine offene und umfassende Kommunikation begleitet wird.

Wir haben in allen Bereichen des Konzerns bereits viel erreicht. Das ist uns ein Ansporn, künftig noch besser zu werden – als kreativer Problemlöser für unsere Kunden, als attraktiver Arbeitgeber, als verantwortungsvolles Mitglied der Gesellschaft und vor allem als ein langfristig profitables Investment für Sie, unsere Aktionäre.

Mit freundlichen Grüßen



Dr.-Ing. Ekkehard D. Schulz, Vorsitzender des Vorstands
Düsseldorf, November 2005

Gibt es Fortschritt ohne Neugier? Vor allem die Lust auf Neues bringt Menschen dazu, Innovationen zu entwickeln, umzusetzen und zum Erfolg zu führen. Wachstum ist ein Ergebnis dieses Prozesses.

Längst ist Wachstum nicht mehr an traditionell starke Regionen wie Deutschland, Europa oder die USA gebunden. Wachstum erzielen inzwischen vor allem Länder, die eins vereint: ein überwältigendes Potenzial an jungen Menschen, die neugierig auf die Zukunft sind und mit neuen Ideen etwas bewegen wollen.

ThyssenKrupp ist in den Märkten von morgen bereits heute präsent. Dort – wie überall – steht für uns partnerschaftliches, verantwortliches Handeln im Vordergrund. Sowohl etablierte als auch aufstrebende Märkte wollen wir langfristig gemeinsam mit den Menschen vor Ort entwickeln und prägen. Mit unserer Kompetenz, unserem Engagement und unseren Innovationen. Als Voraussetzung für künftige Erfolge.

Gemeinsam wachsen.

Neugier.

Das Talent, die Welt
mit offenen Augen
zu sehen.

Die Phantasie, nie
gehörte Fragen
zu stellen.

Die Energie, eigene
Vorstellungen wahr
zu machen.

Der Mut zu träumen.

USA

SPANIEN

CHINA

VEREINIGTE

ARABISCHE EMIRATE

DEUTSCHLAND/

BRASILIEN

KANADA

**Sehen, was nicht jeder sieht:
Voraussetzung, um Neues zu wagen.
Die Welt neu zu erfinden.**

Kinder haben diesen unvoreingenommenen Blick. Natürliche Neugier, spielerisches Entdecken und der Mut, Fragen zu stellen, befähigen sie zu außerordentlicher Kreativität. Bringen sie heute auf Ideen, die morgen vielleicht zu Innovationen werden.

In verschiedenen Regionen der Welt haben wir Kinder besucht, deren Eltern dort heute mit ThyssenKrupp und seinen Partnern aktiv an der Zukunft arbeiten.

Die Ideen dieser Kinder sind wie eine Reise in die Zukunft. Eine Reise, auf der wir erfahren, worauf diese Kinder neugierig sind, welche Fragen sie haben. Und welche kreativen Antworten sie für sich gefunden haben. Uns haben diese Kinder zum Staunen gebracht.

**Als Momentaufnahme der Gegenwart.
Als Ausblick auf die Zukunft.**




Kerri Hemmelgarn, USA
Ich träume von einer Schaukel, die
sich selbst anschubst.

I DREAM OF A SWING THAT PUSHES ITSELF.



Kerri Hemmelgarn, 10 Jahre

Geboren in Cincinnati, lebt in Dayton, Ohio. In ihrer Freizeit singt, tanzt und liest sie. Später möchte Kerri gerne Lehrerin oder Ärztin werden. Ihr Vater → Ken Hemmelgarn SIEHE S. 04 ist Vice President der Norwood Tool Company in Dayton, USA.



Germana Triana, Spanien
Ich will eine Zeitmaschine,
mit der ich in die Zukunft
gucken kann. Und in
die Vergangenheit. Und
auf andere Planeten.

Quiero una máquina
del tiempo con la
que pueda mirar
en el futuro. Y en el
pasado. Y en otros
planetas.



Germana Triana, 9 Jahre

Geboren in Oviedo, geht in die 4. Klasse. Sie muss „Unmengen“ Hausaufgaben machen, hat aber trotzdem Zeit zum Skifahren oder für den Gameboy. Später möchte sie etwas entwerfen, was alle Menschen schön finden. Ihr Vater → Angel Triana SIEHE S. 26 ist Geschäftsführer bei ThyssenKrupp Airport Systems in Spanien.



Lilli Gao, 7 Jahre

Geboren in Deutschland, lebt heute mit ihren Eltern in Shanghai. Lilli Gao geht zur Schule, hätte gern 100 Punkte in Mathe und macht in ihrer Freizeit Musik. Ihr Vater → Xujun Gao SIEHE S. 56 ist Professor für Wirtschaftsrecht an der Tongji-Universität in Shanghai.



Abdullah Sharaf, 12 Jahre

Geboren in Dubai, geht dort auch zur Schule. In seiner Freizeit spielt er am Computer. Er mag Rennwagen, aber er weiß noch nicht genau, was er später einmal machen möchte. Sein Onkel → Sayed Ebrahim Sharaf SIEHE S. 70 ist Unternehmer, Projektentwickler und Kooperationspartner von ThyssenKrupp in Dubai.

Susanna Best, Deutschland, und Gregory Elster, Brasilien

Kann man nicht hier sein und ganz
woanders? Gleichzeitig? Die Sonne
scheint doch auch überall.



NÃO É POSSÍVEL ESTAR AQUI E EM OUTRO
SÍTIO TAMBÉM? AO MESMO TEMPO? O
SOL TAMBÉM BRILHA EM TODO O LADO.



Susanna Best, 15 Jahre, und Gregory Elster, 9 Jahre

Susanna Best lebt in Homburg, Deutschland. Ihre Lieblingsfächer sind Sport und Kunst, sie spielt gern Tennis und Klavier. Ihr Vater → Dipl.-Ing. Matthias Best SIEHE S. 86 arbeitet bei ThyssenKrupp Gerlach. Gregory Elster lebt in São Paulo, Brasilien, geht in die 3. Klasse und will später Fußballer werden oder neue Computerspiele entwickeln. Sein Vater → Dipl.-Ing. Georg Elster SIEHE S. 86 arbeitet bei ThyssenKrupp Metalúrgica Campo Limpo.



Kevin McLeod, 12 Jahre

Geboren in Calgary, lebt dort mit seiner Familie. Geht auf die Junior High School, betreibt „unzählige“ Sportarten als Hobby, mag lieber tropische Strände als den kanadischen Winter und möchte Autodesigner werden. Sein Vater → Rob McLeod SIEHE S. 180 ist Abteilungsleiter bei ThyssenKrupp Canada.

Inhalt

U/1 THYSSENKRUPP KOMPAKT

Der Konzern in Zahlen
 ThyssenKrupp in Kürze
 ThyssenKrupp weltweit
 Finanztermine

U/2+3 Globale Wachstumsregionen

I-III Brief an die Aktionäre

Kapitel	AN UNSERE AKTIONÄRE
01	05 Vorstand und Aufsichtsrat 08 Bericht des Aufsichtsrats 13 Corporate Governance bei ThyssenKrupp (Corporate-Governance-Bericht sowie Vergütungsbericht*) 20 ThyssenKrupp Aktie*

Kapitel	SCHWERPUNKTE UND SEGMENTE
04	72 Steel 74 Stainless 76 Automotive 78 Technologies 80 Elevator 82 Services

Kapitel	WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG
02	27 Geschäftsverlauf 2004/2005* 47 Ergebnis, Dividende* 50 Start ins neue Geschäftsjahr und Ausblick*

Kapitel	FINANZBERICHT
05	87 Analyse der wirtschaftlichen Situation* 103 Konzernabschluss 167 Besondere Erläuterungen und Angabepflichten nach § 292a HGB

Kapitel	UNSERE ZUKUNFTSPOTENZIALE
03	57 Engagement 59 Menschen bei ThyssenKrupp 63 ThyssenKrupp best 65 Forschung und Entwicklung

Kapitel	WEITERE INFORMATIONEN
06	181 Mehrjahresübersicht 183 Wesentliche Konzernunternehmen und Beteiligungen 187 Stichwortverzeichnis 188 Glossar 189 Abkürzungsverzeichnis 190 Kontakt/Termine 2006/2007

U/4 Gemeinsam weiter.

*Bestandteile des Konzernlageberichts gemäß § 315 HGB

Dieser Geschäftsbericht ist zur Bilanzpressekonferenz der Gesellschaft am 01. Dezember 2005 erschienen.

Gemeinsam wachsen.

USA



Kerri Hemmelgarn, 10 Jahre, und Vater Ken Hemmelgarn. Ken Hemmelgarn lebt Präzision, Kerri lebt ihre Träume.

→ SIEHE S. VIII



Servicekompetenz. Gemeinsam weiterkommen. Medizinische Präzision, ermöglicht durch eine internationale integrierte Wertschöpfungskette.

→ SIEHE S. 04

VEREINIGTE ARABISCHE EMIRATE



Abdullah Sharaf, 12 Jahre, und Onkel Sayed Ebrahim Sharaf. Sayed Ebrahim Sharaf revolutioniert die Gegenwart, Abdullah macht sich Gedanken über die Zukunft.

→ SIEHE S. XIV



Innovationskompetenz. Gemeinsam vordenken. Das Unmögliche denken, das Undenkbare planen, das Phantastische realisieren: mit starken Partnern Innovationen leben.

→ SIEHE S. 70

SPANIEN



Germana Triana, 9 Jahre, und Vater Angel Triana. Angel Triana lässt für Reisende Zeit schrumpfen, Germana will in der Zeit reisen.

→ SIEHE S. X



Märkte erschließen. Gemeinsam aufbauen. Eine technologische Revolution, ein Patent und die Marktführerschaft auf einem Markt, der in Rekordzeit entsteht.

→ SIEHE S. 26

DEUTSCHLAND/BRASILIEN



Susanna Best, 15 Jahre, mit Vater Matthias Best und Gregory Elster, 9 Jahre, mit Vater Georg Elster. Matthias Best und Georg Elster gehen über Grenzen, Susanna und Gregory gehen weiter.

→ SIEHE S. XVI



Technologiekompetenz. Gemeinsam grenzenlos. Ein Weltmarktführer, Ingenieure auf Langstrecke und das Wissen, wie man Kurbelwellen optimiert.

→ SIEHE S. 86

CHINA



Lilli Gao, 7 Jahre, und Vater Prof. Xujun Gao. Prof. Xujun Gao ist Dozent an einer Universität, Lilli wäre gerne Boss.

→ SIEHE S. XII



Engagement. Gemeinsam nachdenken. Ein hoher Anspruch, herausragende Studenten und die Chance, Führungskräften von morgen schon heute zu begegnen.

→ SIEHE S. 56

KANADA



Kevin McLeod, 12 Jahre, und Mutter Lynda McLeod. Vater Rob McLeod gewinnt Öl aus Sand für eine mobile Gesellschaft, Kevin will ein schnelleres Fahrrad.

→ SIEHE S. XVIII



Partnerschaft. Gemeinsam handeln. Die Notwendigkeit, neue Ressourcen zu erschließen, zwei Partner mit Ideen und die Lösung, wie man Öl aus Sand gewinnt.

→ SIEHE S. 180

An unsere Aktionäre

Kapitel

01

- 05 Vorstand und Aufsichtsrat
- 08 Bericht des Aufsichtsrats
- 13 Corporate Governance bei ThyssenKrupp
(Corporate-Governance-Bericht sowie Vergütungsbericht)
- 20 ThyssenKrupp Aktie

Nach der Konsolidierungsphase im Anschluss an die Fusion schwenkt ThyssenKrupp auf den Wachstumskurs ein. Vorstand und Aufsichtsrat sehen es als vordringliche Aufgabe an, dieses Wachstum auf eine nachhaltige Basis zu stellen, um eine langfristige Steigerung des Unternehmenswertes zu sichern. Damit zeichnen sich neue Wachstumsperspektiven auch für die ThyssenKrupp Aktie ab, deren Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz eines Kursanstiegs von 11 % nicht zufrieden stellen konnte. Dies soll besser werden. Dafür setzen wir uns mit allem Engagement ein.

AN UNSERE AKTIONÄRE

Ken Hemmelgarn, Vice President Norwood Tool Company, → Vater von Kerri, SIEHE S. VIII und Tim Logan, Verkaufsleiter Copper and Brass Sales, ein Unternehmen von ThyssenKrupp Materials North America



PARTNER FÜR WERTSCHÖPFUNG Industrielle Fertigung wird immer aufwändiger. Jedes Teil eines Produkts muss in der richtigen Qualität und Menge zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein. Und das bei wettbewerbsfähigen Kosten.

Für Ken Hemmelgarn, Norwood Tool Company, Dayton, Ohio, liegt die Lösung dieser Anforderungen im Aufbau einer langfristigen Partnerschaft mit einem externen Supply-Chain-Management-Dienstleister. Als Partner verlässt er sich dabei auf Tim Logan und dessen Team von Copper and Brass Sales, Dayton, Ohio.

USA

Austausch optimieren. Der präzise abgestimmte Fluss von Materialien und Informationen ist fester Bestandteil integrierter Wertschöpfungsketten. Beispielsweise im Hinblick auf Bestellwesen, Einkauf, Lagerung und Just-in-time-Lieferung. Unter Supply Chain Management versteht man die integrierte Planung, Steuerung und Kontrolle aller in einer Lieferkette auftretenden logistischen Aktivitäten. Dabei sind die wechselseitigen Beziehungen zwischen den beteiligten Partnern Voraussetzung. Ein entscheidender Faktor dafür ist neben der tiefen Kenntnis industrieller Abläufe der Aufbau einer hoch entwickelten IT- und Kommunikationsstruktur.

NUTZEN STEIGERN Im Rahmen des Supply Chain Managements versorgt Copper and Brass Sales den Medizintechnik-Spezialisten von Norwood Tool unter anderem mit rostfreien Stahllegierungen zur Herstellung medizinischer Präzisionswerkzeuge. Bei den verwendeten Legierungen handelt es sich hauptsächlich um individuelle Entwicklungen mit maßgeschneiderten mechanischen Eigenschaften. Copper and Brass Sales beschafft diese Qualitäten bei Anbietern weltweit und liefert die benötigten Mengen und Formate just in time an Norwood Tool aus.



SERVICEKOMPETENZ

SERVICEKOMPETENZ USA

gemeinsam weiterkommen



DER VORSTAND VON LINKS NACH RECHTS

Dr. Olaf Berlien
Edwin Eichler
Gary Elliott
Jürgen H. Fechter
Dr.-Ing. Ekkehard D. Schulz
Dr. Ulrich Middelmann
Dr. A. Stefan Kirsten
Dr.-Ing. Karl-Ulrich Köhler
Ralph Labonte
Dr.-Ing. Wolfram Mörsdorf

VORSTAND

Dr.-Ing. Ekkehard D. Schulz

Vorsitzender, geboren 1941, Vorstandsmitglied seit 1991, bestellt bis 19. Januar 2007, verantwortlich für die Zentralbereiche Communications and Strategy, Internal Auditing, Legal, Management Development and Top Executives, Technology and Energy

Dr. Ulrich Middelmann

stellv. Vorsitzender, geboren 1945, Vorstandsmitglied seit 1992, bestellt bis 31. März 2008, verantwortlich für die Zentralbereiche Controlling, Mergers & Acquisitions

Dr. Olaf Berlien

zugleich Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Technologies AG, geboren 1962, Vorstandsmitglied seit 2002, bestellt bis 31. März 2007, verantwortlich für das Segment Technologies

Edwin Eichler

zugleich Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Services AG, geboren 1958, Vorstandsmitglied seit 2002, bestellt bis 30. September 2007, verantwortlich für das Segment Services

Gary Elliott

zugleich Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Elevator AG, geboren 1944, Vorstandsmitglied seit 01. Oktober 2005, bestellt bis 30. September 2008, verantwortlich für das Segment Elevator

Jürgen H. Fechter

zugleich Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Stainless GmbH, geboren 1962, Vorstandsmitglied seit 01. Oktober 2005, bestellt bis 30. September 2008, verantwortlich für das Segment Stainless

Dr. A. Stefan Kirsten

geboren 1961, Vorstandsmitglied seit 2002, bestellt bis 31. Juli 2007, verantwortlich für die Zentralbereiche Accounting and Financial Reporting, Corporate Finance, Information Management, Investor Relations, Materials Management, Taxes and Customs sowie für Versicherungsdienste

Dr.-Ing. Karl-Ulrich Köhler

zugleich Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Steel AG, geboren 1956, Vorstandsmitglied seit 01. Oktober 2005, bestellt bis 30. September 2008, verantwortlich für das Segment Steel

Ralph Labonte

zugleich Vorstandsmitglied der ThyssenKrupp Technologies AG, geboren 1953, Vorstandsmitglied seit 2003, bestellt bis 31. Dezember 2007, verantwortlich für den Zentralbereich Human Resources sowie für Verwaltungsdienste und Real Estate

Dr.-Ing. Wolfram Mörsdorf

zugleich Vorstandsvorsitzender der ThyssenKrupp Automotive AG, geboren 1948, Vorstandsmitglied seit 2004, bestellt bis 14. April 2009, verantwortlich für das Segment Automotive

AUFSICHTSRAT

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
ehem. Vorsitzender des Vorstands der ThyssenKrupp AG

Bertin Eichler, Frankfurt/Main

stellvertretender Vorsitzender
Mitglied des geschäftsführenden Vorstands der IG Metall

Dr. Karl-Hermann Baumann, München

(bis 21. Januar 2005)
ehem. Vorsitzender des Aufsichtsrats der Siemens AG

Markus Bistram, Dinslaken

(seit 04. Mai 2005)
Gewerkschaftssekretär im Zweigbüro Düsseldorf der IG Metall

Wolfgang Boczek, Bochum

Werkstoffprüfer
Vorsitzender der Betriebsrätearbeitsgemeinschaft ThyssenKrupp Automotive

Carl-L. von Boehm-Bezing, Bad Soden

(bis 21. Januar 2005)
ehem. Mitglied des Vorstands der Deutsche Bank AG

Heinrich Hentschel, Emden

Technischer Sachbearbeiter/Hydrostatik
Mitglied des Betriebsrats der Nordseewerke GmbH

Prof. Jürgen Hubbert, Sindelfingen

(seit 21. Januar 2005)
ehem. Mitglied des Vorstands der DaimlerChrysler AG

Klaus Ix, Siek
Maschinenschlosser
Vorsitzender des Betriebsrats
der ThyssenKrupp Fahrtreppen GmbH
und stellvertretender Vorsitzender der
Betriebsrätearbeitsgemeinschaft
ThyssenKrupp Elevator

Hüseyin Kavvesoglu, Maxdorf
Vorarbeiter
Vorsitzender der Betriebsrätearbeits-
gemeinschaft ThyssenKrupp Services

Dr. Martin Kohlhaussen, Bad Homburg
Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Commerzbank AG

Dr. Heinz Kriwet, Düsseldorf
ehem. Vorsitzender des Vorstands
der Thyssen AG

Reinhard Kuhlmann, Frankfurt/Main
(bis 21. Januar 2005)
Mitglied des Vorstands
der ThyssenKrupp Marine Systems AG

Dr.-Ing. Klaus T. Müller, Dortmund
Hauptbereichsleiter Rohstahl
der ThyssenKrupp Steel AG

**Dr. Mohamad-Mehdi Navab-Motlagh,
Teheran**
(bis 21. Januar 2005)
Vizeminister für Wirtschaft und Internationale
Angelegenheiten im Industrie- und Bergbau-
ministerium der Islamischen Republik Iran

Dr. Friedel Neuber, Duisburg
(verstorben am 23. Oktober 2004)
ehem. Vorsitzender des Vorstands der
Westdeutsche Landesbank Girozentrale

Prof. Dr. Bernhard Pellens, Bochum
(seit 21. Januar 2005)
Professor für Betriebswirtschaft und
Internationale Unternehmensrechnung
an der Ruhr-Universität Bochum

Dr. Heinrich v. Pierer, Erlangen
(seit 21. Januar 2005)
Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Siemens AG

Dr. Kersten v. Schenck, Bad Homburg
Rechtsanwalt und Notar

Peter Scherrer, Brüssel
Generalsekretär des Europäischen
Metallgewerkschaftsbundes

Thomas Schlenz, Duisburg
Schichtmeister
Vorsitzender des Konzernbetriebsrats
der ThyssenKrupp AG

Dr. Henning Schulte-Noelle, München
Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Allianz AG

Wilhelm Segerath, Duisburg
Karosserie- und Fahrzeugbauer
Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats der
ThyssenKrupp Steel AG und Vorsitzender
der Betriebsrätearbeitsgemeinschaft
ThyssenKrupp Steel

Christian Streiff, Neuilly sur Seine
(seit 21. Januar 2005)
ehem. Directeur Général (C.O.O.)
der Saint-Gobain Gruppe

Bernhard Walter, Bad Homburg
(bis 21. Januar 2005)
ehem. Sprecher des Vorstands
der Dresdner Bank AG

Prof. Dr. Gang Wan, Shanghai
(seit 21. Januar 2005)
Professor für Fahrzeugtechnik und
Präsident der Tongji-Universität

AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

Präsidium
Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Bertin Eichler
Thomas Schlenz
Dr. Henning Schulte-Noelle

**Vermittlungsausschuss
gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG**
Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Bertin Eichler
Thomas Schlenz
Dr. Henning Schulte-Noelle

Personalausschuss
Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Bertin Eichler
Thomas Schlenz
Dr. Henning Schulte-Noelle

Prüfungsausschuss
Dr. Martin Kohlhaussen (Vorsitzender)
Dr. Gerhard Cromme
Klaus Ix
Hüseyin Kavvesoglu
Prof. Dr. Bernhard Pellens
Thomas Schlenz

**Strategie-, Finanz- und
Investitionsausschuss**
Dr. Gerhard Cromme (Vorsitzender)
Wolfgang Boczek
Bertin Eichler
Dr. Heinz Kriwet
Dr. Heinrich v. Pierer
Dr. Kersten v. Schenck
Peter Scherrer
Wilhelm Segerath

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat informiert in diesem Bericht über seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2004/2005. Im Mittelpunkt der Erläuterungen stehen die Themen seines kontinuierlichen Dialogs mit dem Vorstand, die Beratungsschwerpunkte im Plenum, die Arbeit der Ausschüsse sowie die Jahres- und Konzernabschlussprüfung.



DR. GERHARD CROMME
Vorsitzender des Aufsichtsrats

In alle grundlegenden Entscheidungen war der Aufsichtsrat eingebunden.

Der Aufsichtsrat nahm während des gesamten Berichtsjahres die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahr. Wir haben den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht. In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden. Der Vorstand unterrichtete uns regelmäßig sowohl schriftlich als auch mündlich, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und der strategischen Weiterentwicklung, über den Gang der Geschäfte, die Lage des Konzerns einschließlich der Risikolage sowie über das Risikomanagement. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen und Zielen wurden uns im Einzelnen erläutert und von uns geprüft. Die strategische Ausrichtung des Unternehmens stimmte der Vorstand mit uns ab. Sämtliche für das Unternehmen bedeutenden Geschäftsvorgänge haben wir anhand der Berichte des Vorstands im Aufsichtsratspräsidium und im Plenum ausführlich erörtert. Zu den Berichten und Beschlussvorschlägen des Vorstands haben wir, soweit dies nach den gesetzlichen und satzungsmäßigen Bestimmungen erforderlich war, nach gründlicher Prüfung und Beratung unser Votum abgegeben. Ich selbst stand auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen mit dem Vorstand in regelmäßigem Kontakt und habe mich über die aktuelle Entwicklung der Geschäftslage und die wesentlichen Geschäftsvorfälle informiert. In gesonderten Strategiegesprächen habe ich mit dem Vorstand die Perspektiven und die künftige Ausrichtung der einzelnen Konzernsegmente erörtert.

Im Geschäftsjahr 2004/2005 fanden insgesamt fünf Aufsichtsratssitzungen statt, davon eine als konstituierende Sitzung nach der Hauptversammlung. Der Aufsichtsrat wurde auch zwischen den Sitzungsterminen anhand von schriftlichen Berichten ausführlich über all die Projekte und Vorhaben informiert, die für die Gesellschaft von besonderer Bedeutung waren. Sofern erforderlich, haben wir hierzu Beschlüsse im schriftlichen Verfahren gefasst.

Effiziente Arbeit in den Ausschüssen des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat insgesamt fünf Ausschüsse eingerichtet, die die Beschlüsse des Aufsichtsrats sowie die Themen, die im Plenum zu behandeln sind, vorbereiten. In einzelnen Fällen wurden Entscheidungsbefugnisse des Aufsichtsrats auf Ausschüsse übertragen. Der Aufsichtsratsvorsitzende führt in allen Ausschüssen den Vorsitz, mit Ausnahme des Prüfungsausschusses. Die derzeitige Zusammensetzung der einzelnen Ausschüsse ist der Aufstellung auf Seite 7 zu entnehmen.

Das Präsidium tagte im Berichtsjahr viermal. Beratungsschwerpunkte waren grundsätzliche Fragen der Weiterentwicklung des Konzerns, die Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex und die Vorbereitung der Effizienzprüfung des Aufsichtsrats.

Der Personalausschuss, der für den Abschluss der Anstellungsverträge mit den Vorstandsmitgliedern sowie für sonstige Vorstandsangelegenheiten zuständig ist, trat ebenfalls viermal zusammen. Er befasste sich im Berichtsjahr im Wesentlichen mit Fragen der Vorstandsorganisation, der Neubestellung von Vorstandsmitgliedern und der künftigen Ressortverteilung, mit dem Vergütungssystem und der Höhe der Vergütung für den Vorstand sowie mit der Übernahme von externen Mandaten durch Vorstandsmitglieder und mit der Frage der Beauftragung einer Anwaltskanzlei, der ein Mitglied des Aufsichtsrats angehört.

Der Vermittlungsausschuss gem. § 27 Abs. 3 MitbestG musste auch im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht einberufen werden.

Der Prüfungsausschuss tagte im Berichtsjahr fünfmal; er befasste sich insbesondere mit dem Jahres- und dem Konzernabschluss sowie der Weiterentwicklung des Risikomanagements. Er erörterte die Quartalsberichte, erteilte den Prüfungsauftrag an den Abschlussprüfer und legte die Prüfungsschwerpunkte sowie die Höhe der Vergütung fest. Weitere wesentliche Beratungsthemen waren die Rahmenbedingungen und der zeitliche Ablauf der Umstellung der Rechnungslegung bei ThyssenKrupp auf IFRS ab 2005/2006 sowie das Compliance-Programm des Unternehmens. Die Abschlussprüfer nahmen an vier Sitzungen des Prüfungsausschusses teil und berichteten ausführlich über ihre Prüfungstätigkeit bzw. die prüferische Durchsicht der Quartalsabschlüsse.

Der Strategie-, Finanz- und Investitionsausschuss, der im Geschäftsjahr 2004/2005 zweimal tagte, befasste sich mit der internationalen Ausrichtung und strategischen Weiterentwicklung des Konzerns sowie mit der Unternehmens- und Investitionsplanung und bereitete die entsprechenden Beschlüsse des Aufsichtsrats vor. Ausführlich wurden in diesem Ausschuss das Projekt zur Errichtung eines Stahlwerks in Brasilien sowie in diesem Zusammenhang auch das mittelfristige Finanzierungskonzept des Konzerns erörtert.

Die Ausschussvorsitzenden haben in den Plenumsitzungen ausführlich über die Sitzungen und die Arbeit der Ausschüsse berichtet.

Der Aufsichtsrat hat insgesamt fünf Ausschüsse gebildet.

Beratungen im Plenum mit breitem Themenspektrum

Gegenstand regelmäßiger Beratungen im Plenum waren die Umsatz-, Ergebnis- und Beschäftigungsentwicklung des Konzerns und seiner Segmente, die Finanzlage sowie alle wesentlichen Beteiligungs- und Desinvestitionsprojekte. In mehreren Sitzungen haben wir uns mit der Entwicklung auf den internationalen Rohstoffmärkten sowie mit der Wechselkursentwicklung des Euro gegenüber dem US-Dollar und anderen wichtigen Währungen befasst und mit dem Vorstand die jeweiligen Auswirkungen auf das Geschäft von ThyssenKrupp erörtert. Auch das Stahlwerksprojekt in Brasilien war mehrfach Gegenstand ausführlicher Präsentationen und Beratungen im Plenum.

Im November 2004 stimmte der Aufsichtsrat auf der Basis ausführlicher Unterlagen der Zusammenführung der ThyssenKrupp Werften mit der Howaldtswerke-Deutsche Werft im schriftlichen Verfahren zu. Danach hat uns der Vorstand regelmäßig über den Stand der Integration und die Weiterentwicklung des neuen Werftenverbundes informiert.

In der Sitzung am 30. November 2004 befassten wir uns vor allem mit dem Jahres- und Konzernabschluss zum 30. September 2004 und mit der Unternehmensplanung für das Geschäftsjahr 2004/2005. Anhand ausführlicher Berichte des Vorstands haben wir über die strategische Weiterentwicklung und die mittelfristige Investitionsplanung des Konzerns sowie über das Stahlwerksprojekt in Brasilien beraten. In Abwesenheit des Vorstands befasste sich der Aufsichtsrat in dieser Sitzung mit der Effizienzprüfung des Aufsichtsrats. Schwerpunkte waren dabei die Arbeit der Ausschüsse, die Aufsichtsratsvergütung, die Zusammensetzung des Aufsichtsrats im Hinblick auf die bevorstehende Neuwahl der Anteilseignervertreter in der Hauptversammlung im Januar 2005 sowie die Nutzung elektronischer Medien bei der Zustellung der Aufsichtsratsunterlagen.

Im Dezember 2004 informierte uns der Vorstand über die Wiedererlangung des Status Investment Grade bei Standard & Poor's sowie über den Stand der Verhandlungen zur Veräußerung der ThyssenKrupp Wohnimmobilien-Gruppe und der ThyssenKrupp Fahrzeugguss-Gruppe.

In der Sitzung am 21. Januar 2005 – unmittelbar vor der Hauptversammlung – berichtete der Vorstand über die aktuelle Lage des Konzerns. Auf Basis ausführlicher Unterlagen stimmte der Aufsichtsrat zu, im Zuge der Portfolio-Optimierung ThyssenKrupp Wohnimmobilien und ThyssenKrupp Fahrzeugguss zu veräußern.

In einer weiteren Aufsichtsratssitzung nach der Hauptversammlung am 21. Januar 2005 hat sich der Aufsichtsrat mit den neu gewählten Anteilseignervertretern neu konstituiert und die Ausschüsse neu besetzt. Als Aufsichtsratsvorsitzender wurde Herr Dr. Gerhard Cromme bestätigt, als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender Herr Bertin Eichler.

Im April 2005 billigten wir die Veräußerung der ThyssenKrupp Elastomertechnik-Gruppe und im Mai 2005 den Verkauf der EWK Edelstahl-Witten-Krefeld-Gruppe jeweils im schriftlichen Verfahren.

Im Mittelpunkt der Sitzung am 13. Mai 2005 standen die Beratungen zur strategischen Weiterentwicklung des Konzerns. Wir haben uns eingehend über den Stand des Stahlwerksprojekts in Brasilien informieren lassen. Ein weiteres Thema war die Aufteilung des Segments Steel in zwei eigenständige Segmente für die Bereiche Carbon Steel und Stainless Steel. Ferner wurden neue Initiativen des ThyssenKrupp best-Programms sowie die geplante konzernweite Verstärkung der Dienstleistungsoffensive erörtert. Darüber hinaus haben wir die Investitionsplanung für das Geschäftsjahr 2005/2006 und deren Finanzierung verabschiedet und mit dem Vorstand den Investitionsrahmen für die nächsten drei Geschäftsjahre im Rahmen des mittelfristigen Finanzierungskonzepts erörtert.

Im Januar 2005 hat sich der Aufsichtsrat neu konstituiert.

In der Aufsichtsratsitzung am 12. August 2005 haben wir nach dem Bericht des Vorstands zur Lage des Konzerns den Stand des Stahlwerksprojekts Brasilien vor dem Hintergrund der Entwicklung des Weltstahlmarkts erörtert. Ausführlich haben wir mit dem Vorstand über die RAG-Beteiligung von ThyssenKrupp diskutiert und über deren mögliche Abgabe, um das RAG-Konzept für einen Börsengang zu unterstützen. Ein weiteres Schwerpunktthema dieser Sitzung waren die Neubestellung von Vorstandsmitgliedern und die damit verbundenen Anpassungen im Geschäftsverteilungsplan für den Vorstand. Ferner haben wir der Veräußerung von ThyssenKrupp MetalCutting zugestimmt.

Entsprechenserklärung belegt gute Corporate Governance

Der Aufsichtsrat hat die Weiterentwicklung der Corporate-Governance-Standards fortlaufend beobachtet. Über die Corporate Governance bei ThyssenKrupp berichtet der Vorstand zugleich auch für den Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex im nachfolgenden Kapitel auf den Seiten 13-19. Vorstand und Aufsichtsrat haben am 01. Oktober 2005 eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und diese den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht. Die ThyssenKrupp AG entspricht auch nach der neuen Fassung des Kodex vom 02. Juni 2005 sämtlichen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex.

**Corporate Governance:
ThyssenKrupp erfüllt alle
Kodex-Empfehlungen.**

Intensive Beratung der Jahres- und Konzernabschlussprüfung

Der vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 01. Oktober 2004 bis 30. September 2005 und der Lagebericht der ThyssenKrupp AG wurden von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin und Frankfurt am Main, geprüft. Den Prüfauftrag hatte der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Januar 2005 vergeben. Der Abschlussprüfer erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Der Konzernabschluss der ThyssenKrupp AG wurde nach US-GAAP aufgestellt. Wie es die Befreiungsvorschrift des § 292a HGB vorsieht, wurde auf einen Konzernabschluss nach HGB verzichtet. Entsprechend wurden besondere Erläuterungen gemäß § 292a HGB hinzugefügt. Der Abschlussprüfer versah auch den Konzernabschluss nach US-GAAP und den Konzernlagebericht mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Prüfungsschwerpunkt waren in diesem Jahr die Strukturen des ThyssenKrupp Konzerns im Hinblick auf Risiken aus vermögensschädigenden Handlungen von Mitarbeitern und Organen. Der Bericht hierüber sowie die weiteren Prüfungsberichte und die Abschlussunterlagen wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zugesandt. Sie waren im Prüfungsausschuss am 16. November 2005 sowie in der Sitzung des Aufsichtsrats am 30. November 2005 Gegenstand intensiver Beratungen. Die Abschlussprüfer nahmen an der Beratung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses in beiden Gremien teil. Dabei berichteten sie über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfungen und standen dem Aufsichtsrat für Fragen und ergänzende Auskünfte zur Verfügung.

Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts haben wir dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt und in der Sitzung am 30. November 2005 auf Empfehlung des Prüfungsausschusses den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns schlossen wir uns an.

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand geändert

Im Berichtsjahr sind im Aufsichtsrat mehrere personelle Veränderungen eingetreten. Am 23. Oktober 2004 verstarb unser langjähriges Aufsichtsratsmitglied Herr Dr. Friedel Neuber. Wir haben das Wirken von Herrn Dr. Neuber bereits im vorjährigen Geschäftsbericht sowie anlässlich der Hauptversammlung am 21. Januar 2005 gewürdigt.

Mit Ablauf der Hauptversammlung am 21. Januar 2005 endete die Amtszeit der Vertreter der Anteilseigner. Erneut in den Aufsichtsrat gewählt wurden die Herren Dr. Gerhard Cromme, Dr. Martin Kohlhaussen, Dr. Heinz Kriwet, Dr. Kersten v. Schenck und Dr. Henning Schulte-Noelle. Neu gewählt wurden die Herren Prof. Jürgen Hubbert, Prof. Dr. Bernhard Pellens, Dr. Heinrich v. Pierer, Christian Streiff und Prof. Dr. Gang Wan. In der anschließenden konstituierenden Sitzung wurde Herr Dr. Gerhard Cromme zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Dem neuen Aufsichtsrat gehören die Herren Dr. Karl-Hermann Baumann, Carl-L. von Boehm-Bezing, Dr. Mohamad Mehdi Navab-Motlagh und Bernhard Walter nicht mehr an.

Von den Arbeitnehmervertretern hat Herr Reinhard Kuhlmann mit Ablauf der Hauptversammlung am 21. Januar 2005 sein Mandat niedergelegt, um eine neue Aufgabe im Konzern zu übernehmen. An seiner Stelle wurde durch gerichtlichen Beschluss mit Wirkung vom 04. Mai 2005 Herr Markus Bistram zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt.

Der Aufsichtsrat dankt den ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitgliedern für ihre konstruktiven und sachkundigen Beiträge sowie für die langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Zu neuen Mitgliedern des Vorstands der ThyssenKrupp AG hat der Aufsichtsrat mit Wirkung vom 01. Oktober 2005 die Herren Gary Elliott, Jürgen H. Fechter und Dr.-Ing. Karl-Ulrich Köhler bestellt. Herr Elliott ist für das Segment Elevator, Herr Fechter für das Segment Stainless und Herr Dr.-Ing. Köhler für das Segment Steel verantwortlich. Damit wird künftig jedes Segment mit seinem Vorstandsvorsitzenden im Vorstand der ThyssenKrupp AG vertreten sein.

Der Aufsichtsrat dankt den Vorständen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Arbeitnehmervertretungen aller Konzerngesellschaften für ihre Arbeit, mit der sie zu einem erfolgreichen Geschäftsjahr für ThyssenKrupp beigetragen haben.

Der Aufsichtsrat



Dr. Gerhard Cromme
Vorsitzender
Düsseldorf, 30. November 2005

ThyssenKrupp hat sich auch im vergangenen Jahr intensiv mit der Weiterentwicklung seiner Corporate Governance befasst. Auch nach den von der Regierungskommission am 02. Juni 2005 beschlossenen Kodex-Anpassungen entspricht das Unternehmen sämtlichen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Bis auf eine Ausnahme werden auch alle Kodex-Anregungen befolgt.

CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Über die Corporate Governance bei ThyssenKrupp berichtet der Vorstand – zugleich auch für den Aufsichtsrat – gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex wie folgt:

ThyssenKrupp hat sich immer schon an international und national anerkannten Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung orientiert. Corporate Governance ist für uns ein zentraler Anspruch, der sämtliche Bereiche des Unternehmens umfasst.

Wir haben frühzeitig alle organisatorischen Maßnahmen getroffen, die notwendig sind, um den Anforderungen des Anlegerschutzverbesserungsgesetzes (AnSVG) zu entsprechen. So führen wir z.B. ein Insiderverzeichnis, in das alle relevanten Personen aufgenommen werden.

Uneingeschränkte Entsprechenserklärung auch zum 01. Oktober 2005

Am 01. Oktober 2005 haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben, nach der ThyssenKrupp sämtliche Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 02. Juni 2005 erfüllt.

Darüber hinaus folgt ThyssenKrupp auch den Anregungen des Kodex – mit einer Ausnahme: Es ist derzeit nicht vorgesehen, unterschiedliche Amtsperioden für die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat einzuführen. Wir halten es für sinnvoll, an einer einheitlichen Mandatsperiode festzuhalten.

Bei unserer börsennotierten Tochtergesellschaft Eisen- und Hüttenwerke AG wird der Deutsche Corporate Governance Kodex unter Berücksichtigung der Besonderheiten der Konzerneinbindung umgesetzt. Abweichungen sind in der Entsprechenserklärung der Gesellschaft vom 26. September 2005 dargelegt.

Internet-Informationen und -Services für unsere Aktionäre

Über wesentliche Termine werden unsere Aktionäre regelmäßig mit einem Finanzkalender unterrichtet, der im Geschäftsbericht, in den Quartalsberichten sowie auf der Website der Gesellschaft veröffentlicht ist. In der jährlichen Hauptversammlung, die vollständig im Internet übertragen wird, haben sie die Möglichkeit, ihr Stimmrecht selbst auszuüben oder durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft ausüben zu lassen. Weisungen zur Stimmrechtsausübung an diesen Stimmrechtsvertreter konnten vor und während der Hauptversammlung am 21. Januar 2005 bis zum Ende der Generaldebatte wiederum auch über elektronische Medien erteilt werden. Auch zur kommenden Hauptversammlung am 27. Januar 2006 werden die Aktionäre diese Möglichkeiten haben. Sämtliche Dokumente und Informationen zur Hauptversammlung sind auf unserer Website verfügbar.

Entsprechend dem Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts (UMAG), das am 01. November 2005 in Kraft getreten ist, haben wir das Anmelde- und Legitimationsverfahren zur kommenden Hauptversammlung auf den international üblichen so genannten „Record Date“ umgestellt und dadurch vereinfacht. Künftig gilt der 21. Tag vor der Hauptversammlung als maßgeblicher Stichtag für die Legitimation und Anmeldung der Aktionäre. Somit erhöhen wir insbesondere für unsere ausländischen Aktionäre den Anreiz, an der Hauptversammlung teilzunehmen und von ihrem Stimmrecht Gebrauch zu machen.

Unsere Website bietet
aktuelle und umfassende
Aktionärsinformation.

Den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern, ist Ziel von Vorstand und Aufsichtsrat.

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten eng zusammen

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen; ihr gemeinsames Ziel ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes. Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und der strategischen Weiterentwicklung, über den Gang der Geschäfte und die Lage des Konzerns einschließlich der Risikolage. Für bedeutende Geschäftsvorgänge legt die Satzung Zustimmungsvorbehalte des Aufsichtsrats fest. Mehr dazu erfahren Sie im Bericht des Aufsichtsrats auf den Seiten 8 - 12.

Die Gesellschaft hat eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (so genannte D&O-Versicherung) mit einem angemessenen Selbstbehalt für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder der ThyssenKrupp AG abgeschlossen.

Berater- und sonstige Dienstleistungs- und Werkverträge zwischen Aufsichtsratsmitgliedern und der Gesellschaft bestanden im Berichtszeitraum nur in einem Fall: Soweit die international tätige Rechtsanwaltssozietät Clifford Chance, deren Partner das Aufsichtsratsmitglied Herr Dr. v. Schenck ist, für das Unternehmen rechtsberatend tätig wurde, hat der Personalausschuss des Aufsichtsrats der Mandatierung zugestimmt. Interessenkonflikte von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat gegenüber unverzüglich offen zu legen sind, traten nicht auf.

Neuwahl des Aufsichtsrats trägt dem Corporate Governance Kodex Rechnung

In der Hauptversammlung am 21. Januar 2005 wurden die Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat neu gewählt, und zwar in Einzelwahl. Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats mit fachlich qualifizierten und mehrheitlich unabhängigen Mitgliedern bildet die Basis für eine effiziente Aufsichtsratsarbeit. Die unterschiedlichen beruflichen Werdegänge und Nationalitäten der gewählten Anteilseignervertreter sind ein Spiegel der Vielfalt der Aktivitäten unseres Konzerns und seiner internationalen Ausrichtung. ThyssenKrupp entspricht mit der aktuellen Aufsichtsratsbesetzung auch der neuen Kodex-Empfehlung zur Unabhängigkeit des Aufsichtsrats, die eine entsprechende Vorgabe der Europäischen Kommission umsetzt.

Die Amtsperiode der Anteilseignervertreter endet mit Ablauf der Hauptversammlung, in der über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2008/2009 beschlossen wird. Die Amtszeit der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat endet mit Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2007/2008 beschließt.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex empfiehlt, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren verfügen soll. Auch diese Empfehlung wird bei ThyssenKrupp umgesetzt. Herr Dr. Kohlhaussen, Vorsitzender des Prüfungsausschusses seit Januar 2005, war fast 20 Jahre als Mitglied des Vorstands der Commerzbank AG tätig, davon zehn Jahre als Sprecher des Vorstands. Seit 2001 ist er Vorsitzender des Aufsichtsrats der Commerzbank AG. Herr Dr. Kohlhaussen führt auch in Prüfungsausschüssen anderer Unternehmen den Vorsitz. Er verfügt aus seiner beruflichen Praxis zudem über umfassende Kenntnisse und Erfahrungen im Umgang mit internen Kontrollverfahren.

Compliance als ein Schwerpunkt des Risikomanagements

Zu einer guten Corporate Governance gehört auch der verantwortungsbewusste Umgang des Unternehmens mit Risiken. Ein systematisches Risikomanagement im Rahmen unseres wertorientierten Konzernmanagements sorgt dafür, dass Risiken frühzeitig erkannt und die Risikopositionen optimiert

werden. Das Risikomanagementsystem der ThyssenKrupp AG wird von den Abschlussprüfern im In- und Ausland geprüft. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und den sich ändernden Rahmenbedingungen angepasst. Ein Schwerpunkt des Risikomanagements im Konzern lag im vergangenen Geschäftsjahr im Bereich der Compliance-Maßnahmen. Dabei haben wir dafür Vorsorge getroffen, dass das neue Insiderrecht, die Gesetze zur Korruptionsbekämpfung und die kartellrechtlichen Vorschriften durch die Unternehmen des Konzerns und ihre Mitarbeiter beachtet werden. Einzelheiten zum Risikomanagement sind auf den Seiten 98 - 102 nachzulesen.

Offene und transparente Kommunikation

Unsere Unternehmenskommunikation folgt dem Ziel, allen Zielgruppen die gleichen Informationen zum gleichen Zeitpunkt zur Verfügung zu stellen. Über das Internet können sich auch Privatanleger zeitnah über aktuelle Entwicklungen im Konzern informieren. Sämtliche Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen der ThyssenKrupp AG werden auf der Website der Gesellschaft publiziert. Die Satzung der Gesellschaft sowie die Geschäftsordnungen für den Vorstand, den Aufsichtsrat und den Prüfungsausschuss sind ebenso ins Internet eingestellt, wie die detaillierten Informationen zur Umsetzung der Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Alle Aktionäre und interessierten Leser können einen elektronischen Newsletter abonnieren, der über Neues aus dem Konzern informiert.

Nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) müssen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der ThyssenKrupp AG sowie weitere Mitarbeiter, die Führungsaufgaben wahrnehmen, den Erwerb und die Veräußerung von ThyssenKrupp Aktien und sich darauf beziehenden Derivaten offen legen. Bis zum 30. September 2005 sind der ThyssenKrupp AG im Berichtsjahr keine Meldungen zugegangen. Mitteilungspflichtiger Besitz nach Ziffer 6.6 des Deutschen Corporate Governance Kodex lag zum 30. September 2005 ebenfalls nicht vor. ThyssenKrupp hat in Ergänzung zur Regelung des § 15a WpHG eine Insiderrichtlinie erlassen, die den Handel mit Wertpapieren des Unternehmens für Organmitglieder und Mitarbeiter regelt und die erforderliche Transparenz sicherstellt.

Die Mandate der Vorstands- und der Aufsichtsratsmitglieder sind auf den Seiten 172 - 175 angegeben. Die Beziehungen zu nahe stehenden Personen sind im Anhang des Konzernabschlusses auf Seite 159 dargestellt.

Eine Konzern-Insiderrichtlinie schafft die notwendige Transparenz.

KPMG erneut als Abschlussprüfer tätig

Mit dem Abschlussprüfer, der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin und Frankfurt am Main, haben wir vereinbart, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses über Ausschluss- oder Befangenheitsgründe, die während der Prüfung auftreten, unverzüglich zu unterrichten ist, soweit diese nicht unverzüglich beseitigt werden. Der Abschlussprüfer soll auch über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse, die sich bei der Abschlussprüfung ergeben, unverzüglich berichten. Außerdem hat der Abschlussprüfer den Aufsichtsrat zu informieren bzw. im Prüfungsbericht zu vermerken, wenn er im Zuge der Abschlussprüfung Tatsachen feststellt, die mit der vom Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG abgegebenen Entsprechenserklärung nicht vereinbar sind.

VERGÜTUNGSBERICHT

Leistungsbezogene Vergütung für den Vorstand

Die Struktur des Vergütungssystems für den Vorstand wird vom Aufsichtsrat auf Vorschlag seines Personalausschusses beraten und regelmäßig überprüft. Für die Festlegung der Vorstandsvergütung im Einzelnen ist der Personalausschuss zuständig.

Die Vergütung für die Vorstandsmitglieder setzt sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten zusammen. Die erfolgsunabhängigen Teile bestehen aus Fixum und Sachbezügen, während die erfolgsbezogenen Komponenten in Tantieme und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung aufgeteilt sind. Darüber hinaus haben die Mitglieder des Vorstands Pensionszusagen erhalten.

Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden insbesondere die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Vorstands sowie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens im Rahmen seines Vergleichsumfeldes.

Das Fixum als leistungsunabhängige Grundvergütung wird monatlich als Gehalt ausbezahlt. Eine Überprüfung findet alle drei Jahre unter anderem auf Basis der allgemeinen Gehaltsentwicklung im Konzern statt. Zusätzlich erhalten die Vorstandsmitglieder Sachbezüge, die im Wesentlichen aus dem nach steuerlichen Richtlinien anzusetzenden Wert von Immobilien, deren Nebenkosten sowie der Dienstwagennutzung bestehen. Diese Sachbezüge sind vom einzelnen Vorstandsmitglied zu versteuern. Sie stehen allen Vorstandsmitgliedern prinzipiell in gleicher Weise zu; die Höhe variiert je nach der persönlichen Situation. Kredite oder Vorschüsse wurden Vorstandsmitgliedern im Berichtsjahr nicht gewährt.

Erster Teil der erfolgsbezogenen Vergütung ist die Tantieme. Ihre Höhe ist abhängig von der Entwicklung der beiden Kennzahlen EBT und ROCE, die je zur Hälfte als Kriterien zur Festsetzung herangezogen werden. Damit besteht ein Gleichklang zwischen der Tantieme als Leistungsanreiz und den im Konzern verwendeten Steuerungskennzahlen.

Zusätzlich zur Tantieme beziehen die Vorstandsmitglieder zwei weitere variable Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung: Wertzuwachsrechte nach dem Long Term Management Incentiveplan (LTMi) der Gesellschaft und Vergütungen aus dem Mid Term Incentiveplan (MTI). Der Anhang zum Konzernabschluss enthält auf den Seiten 142 - 143 nähere Einzelheiten über den LTMi und den MTI.

Das Verhältnis zwischen Fixum, Tantieme und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung ergibt sich in individualisierter Form aus der nachfolgenden Tabelle:

VERGÜTUNG DES VORSTANDS 2004/2005 in €

	Jahreseinkommen				
	Fixum	Tantieme	Ausbezahlte Wertzuwachsrechte 4. Tranche LTMi	Sachbezüge	Insgesamt
Dr.-Ing. Ekkehard D. Schulz, Vorsitzender	792.000	1.625.250	21.450	121.325,83	2.560.025,83
Dr. Ulrich Middelmann, stellv. Vorsitzender	600.000	1.231.250	16.250	156.409,42	2.003.909,42
Dr. Olaf Berlien	480.000	985.000	13.000	87.575,83	1.565.575,83
Edwin Eichler	480.000	985.000	13.000	76.036,49	1.554.036,49
Dr. A. Stefan Kirsten	480.000	985.000	13.000	79.730,49	1.557.730,49
Ralph Labonte	480.000	985.000	5.200	88.450,39	1.558.650,39
Dr.-Ing. Wolfram Mörsdorf	480.000	985.000	5.200	90.167,68	1.560.367,68
Insgesamt	3.792.000	7.781.500	87.100	699.696,13	12.360.296,13

Die im Geschäftsjahr 2003/2004 ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder Prof. Dr. Rohkamm und Dr. Harnisch erhielten aus der 4. Tranche des LTMi jeweils 13.000 €.

Die Grundzüge der Vergütungsstruktur werden umfassend dargestellt.

Für das Geschäftsjahr 2004/2005 betrug die an die aktiven Mitglieder des Vorstands ausbezahlte Vergütung (einschließlich Sachbezüge) 12,4 Mio € (Vorjahr: 12,3 Mio €). Davon entfielen 3,8 Mio € (Vorjahr: 4,0 Mio €) auf das Fixum und 7,8 Mio € (Vorjahr: 7,0 Mio €) auf die Tantieme. Die Sachbezüge beliefen sich auf insgesamt 0,7 Mio € (Vorjahr: 0,8 Mio €). Zusätzlich erhielten die Vorstandsmitglieder Zahlungen aus der 4. Tranche des LTMi von 87.100 €.

Die Vorstandsvergütung für 2004/2005 lag bei insgesamt 12,4 Mio €.

Darüber hinaus wurden dem Vorstand im abgelaufenen Geschäftsjahr 75.098 Wertrechte aus der 3. Tranche des MTI gewährt. Insgesamt verfügten die Mitglieder des Vorstands zum 30. September 2005 über 182.500 Wertzuwachsrechte aus der 5. Tranche des LTMi und 251.339 Wertrechte aus den ersten drei Tranchen des MTI. Die Wertzuwachsrechte des LTMi führen am Ende des Performance-Zeitraums der 5. Tranche zu einer Vergütung in Geld, wenn mindestens eine der beiden Performance-Hürden des LTMi erfüllt ist. Die Anzahl der ausgegebenen Wertrechte aus dem MTI wird am Ende eines dreijährigen Performance-Zeitraums nach der erzielten Wertbeitragsentwicklung angepasst. Dabei führt eine Veränderung des Wertbeitrags um 50 Mio € zu einer Veränderung der Wertrechte um 10 %. Die Höhe der Vergütung ist zudem abhängig von der Wertentwicklung der ThyssenKrupp Aktie. In der nachfolgenden Tabelle ist der aktuelle Bestand an Rechten aus LTMi und MTI dargestellt. Dabei wird neben der Anzahl der Rechte entsprechend den Vorgaben des neuen Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetzes (VorstOG) jeweils der Wert zum Gewährungszeitpunkt angegeben, der im Einklang mit den für die internationale Bilanzierung maßgeblichen Vorgaben errechnet wird.

Die Mitglieder des Vorstands haben Pensionszusagen erhalten, die ebenfalls in der nachfolgenden Tabelle individualisiert dargestellt werden. Die Pension eines Vorstandsmitglieds bestimmt sich nach einem prozentualen Anteil am Festgehalt, wobei der prozentuale Anteil mit der Bestelldauer des Vorstandsmitglieds steigt (grundsätzlich 30 % mit Beginn der ersten, 50 % mit Beginn der zweiten und 60 % mit Beginn der dritten Bestellperiode; die Pension des Vorstandsvorsitzenden liegt bei 65 %). Die Pensionszusage ist also nicht an die variablen Vergütungskomponenten gebunden. Weitere Leistungen für den Fall der Beendigung seiner Tätigkeit sind keinem Vorstandsmitglied zugesagt worden.

Kein Mitglied des Vorstands hat im abgelaufenen Geschäftsjahr Leistungen oder entsprechende Zusagen von einem Dritten im Hinblick auf seine Tätigkeit als Vorstandsmitglied erhalten.

Die Gesamtbezüge der früheren Mitglieder des Vorstands und ihrer Hinterbliebenen beliefen sich auf 13,3 Mio € (Vorjahr: 14,4 Mio €). Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und ihren Hinterbliebenen wurden 128,4 Mio € (Vorjahr: 129,9 Mio €) zurückgestellt.

WERTRECHTE UND PENSIONSUSAGEN in €

	Bestand an Rechten (zukünftig fällig)								Pension
	LTMi 5. Tranche		MTI 1. Tranche		MTI 2. Tranche		MTI 3. Tranche		
	Anzahl	Wert zum Gewährungszeitpunkt	Anzahl	Wert zum Gewährungszeitpunkt	Anzahl	Wert zum Gewährungszeitpunkt	Anzahl	Wert zum Gewährungszeitpunkt	
Dr.-Ing. Ekkehard D. Schulz, Vorsitzender	41.250	158.400,00	22.874	175.672,32	17.381	268.536,45	15.685	237.941,45	514.800
Dr. Ulrich Middelmann, stellv. Vorsitzender	31.250	120.000,00	17.329	133.086,72	13.168	203.445,60	11.883	180.265,11	360.000
Dr. Olaf Berlien	25.000	96.000,00	13.863	106.467,84	10.534	162.750,30	9.506	144.206,02	144.000
Edwin Eichler	25.000	96.000,00	13.863	106.467,84	10.534	162.750,30	9.506	144.206,02	144.000
Dr. A. Stefan Kirsten	25.000	96.000,00	13.863	106.467,84	10.534	162.750,30	9.506	144.206,02	144.000
Ralph Labonte	25.000	96.000,00	13.863	106.467,84	10.534	162.750,30	9.506	144.206,02	144.000
Dr.-Ing. Wolfram Mörsdorf	10.000	38.400,00	0	0,00	7.901	122.070,45	9.506	144.206,02	240.000
Insgesamt	182.500	700.800,00	95.655	734.630,40	80.586	1.245.053,70	75.098	1.139.236,66	1.690.800

Die im Februar bzw. April 2004 ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder Prof. Dr. Rohkamm und Dr. Harnisch erhielten aus der 5. Tranche des LTMi noch je 25.000 Wertzuwachsrechte sowie aus der 1. Tranche des MTI je 13.863 Wertrechte; aus der 2. Tranche des MTI erhielt Prof. Dr. Rohkamm 4.389 und Dr. Harnisch 6.145 Wertrechte.

Aufsichtsratsvergütung in der Satzung geregelt

Die Vergütung des Aufsichtsrats wurde durch die Hauptversammlung festgelegt und ist in § 14 der Satzung geregelt. Sie orientiert sich an den Aufgaben und an der Verantwortung der Aufsichtsratsmitglieder sowie am wirtschaftlichen Erfolg des ThyssenKrupp Konzerns.

Erstmals erhält der Aufsichtsrat eine am langfristigen Unternehmenserfolg orientierte Vergütung.

Neben der Erstattung ihrer baren Auslagen und einem Sitzungsgeld von 500 € erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Vergütung, die sich aus folgenden Elementen zusammensetzt: aus einem fixen Bestandteil von 16.000 € und einer Tantieme von 800 € je 0,01 € Dividende, die über 0,10 € je Stückaktie hinaus für das jeweils abgelaufene Geschäftsjahr an die Aktionäre ausgeschüttet wird. Hinzu kommt eine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene jährliche Vergütung in Höhe von 2.000 € je 100.000.000 € Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter im Konzernabschluss der Gesellschaft (EBT), das im Durchschnitt der letzten drei Geschäftsjahre ein EBT von 500.000.000 € übersteigt. Diese Vergütungskomponente wird erstmalig nach Ablauf der Hauptversammlung am 27. Januar 2006 zahlbar.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS 2004/2005 in €

	Feste Vergütung	Tantieme	Langfristige Vergütungskomponente	Vergütung der Ausschusstätigkeit	Sitzungsgeld	Insgesamt
Dr. Gerhard Cromme, Vorsitzender	48.000	144.000	52.560	81.520	8.000	334.080
Bertin Eichler, stellv. Vorsitzender	32.000	96.000	19.726	50.781	4.500	203.007
Dr. Karl-Hermann Baumann (bis 21.01.2005)	4.954	14.860	13.492	33.307	2.500	69.113
Markus Bistram (ab 04.05.2005)	6.575	19.726	2.398	–	1.000	29.699
Wolfgang Boczek	16.000	48.000	17.520	20.380	3.500	105.400
Carl-L. von Boehm-Bezing (bis 21.01.2005)	4.954	14.860	13.492	–	1.000	34.306
Heinrich Hentschel	16.000	48.000	9.863	–	2.500	76.363
Prof. Jürgen Hubbert (ab 21.01.2005)	11.090	33.271	4.044	–	1.500	49.905
Klaus Ix	16.000	48.000	17.520	20.380	5.000	106.900
Hüseyin Kavvesoglu	16.000	48.000	9.863	18.466	5.000	97.329
Dr. Martin Kohlhaussen	16.000	48.000	17.520	34.562	5.000	121.082
Dr. Heinz Kriwet	16.000	48.000	17.520	20.380	3.500	105.400
Reinhard Kuhlmann (bis 21.01.2005)	4.954	14.860	13.492	8.327	1.500	43.133
Dr.-Ing. Klaus T. Müller	16.000	48.000	9.863	–	2.500	76.363
Dr. Mohamad-Mehdi Navab-Motlagh (bis 21.01.2005)	4.954	14.860	13.492	8.327	1.500	43.133
Dr. Friedel Neuber (verstorben am 23.10.2004)	1.008	3.025	12.053	–	–	16.086
Prof. Dr. Bernhard Pellens (ab 21.01.2005)	10.351	31.053	3.774	11.294	2.500	58.972
Dr. Heinrich v. Pierer (ab 21.01.2005)	11.090	33.271	4.044	12.101	2.000	62.506
Dr. Kersten v. Schenck	16.000	48.000	8.760	12.608	3.000	88.368
Peter Scherrer	16.000	48.000	15.378	13.755	3.000	96.133
Thomas Schlenz	16.000	48.000	17.520	61.140	7.000	149.660
Dr. Henning Schulte-Noelle	16.000	48.000	17.520	28.252	3.500	113.272
Wilhelm Segerath	16.000	48.000	17.520	20.380	3.500	105.400
Christian Streiff (ab 21.01.2005)	11.090	33.271	4.044	–	1.500	49.905
Bernhard Walter (bis 21.01.2005)	4.624	13.869	12.593	8.327	1.000	40.413
Prof. Dr. Gang Wan (ab 21.01.2005)	11.090	33.271	4.044	–	1.500	49.905
Insgesamt	358.734	1.076.197	349.615	464.287	77.000	2.325.833

Die feste Vergütung, die Tantieme und die auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Komponente betragen für den Vorsitzenden jeweils das Dreifache und für seinen Stellvertreter das Doppelte der vorgenannten Beträge. Vorsitz und Mitgliedschaft in den Aufsichtsratsausschüssen werden entsprechend dem Deutschen Corporate Governance Kodex gesondert vergütet. Aufsichtsratsmitglieder, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehören, erhalten eine im Verhältnis geringere Vergütung.

**Die Arbeit in Ausschüssen
des Aufsichtsrats wird
gesondert vergütet.**

Für das Geschäftsjahr 2004/2005 erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats auf Basis der vorgeschlagenen Dividende von 0,70 € je Stückaktie (ohne Berücksichtigung der Sonderausschüttung von 0,10 € je Stückaktie) einschließlich des Sitzungsgeldes eine Vergütung von insgesamt 2,3 Mio € (Vorjahr: 1,7 Mio €). Auf die einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats entfallen die in der nebenstehenden Tabelle aufgelisteten Beträge.

Mitgliedern des Aufsichtsrats der ThyssenKrupp AG werden für Aufsichtsratsmandate bei Konzerngesellschaften für das Geschäftsjahr 2004/2005 Vergütungen in Höhe von 168.466 € (Vorjahr: 184.238 €) gewährt. Auf die einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats entfallen die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten Beträge. Darüber hinaus haben Aufsichtsratsmitglieder im Berichtsjahr mit einer Ausnahme keine weiteren Vergütungen bzw. Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, erhalten. Die international tätige Rechtsanwaltssozietät Clifford Chance, deren Partner das Aufsichtsratsmitglied Herr Dr. v. Schenck ist, hat im abgelaufenen Geschäftsjahr für ihre Beratungsleistungen für Unternehmen des ThyssenKrupp Konzerns insgesamt 87.513 € erhalten. Kredite oder Vorschüsse wurden den Aufsichtsratsmitgliedern im Berichtsjahr nicht gewährt.

VERGÜTUNG AUS KONZERNINTERNEN AUFSICHTSRATSMANDATEN in €

Markus Bistram	8.288
Wolfgang Boczek	25.000
Klaus Ix	31.000
Hüseyin Kavvesoglu	34.000
Prof. Dr. Bernhard Pellens	1.068
Peter Scherrer	9.110
Thomas Schlenz	30.000
Wilhelm Segerath	30.000
Insgesamt	168.466

Frühere Aufsichtsratsmitglieder, die vor dem 01. Oktober 2004 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden sind, erhalten für die Zeit ihrer Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat eine anteilige Vergütung aus der langfristigen Vergütungskomponente von insgesamt 47.381 €. Die Aufteilung ist in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

LANGFRISTIGE VERGÜTUNGSKOMPONENTE für vor dem 01. Oktober 2004 ausgeschiedene Aufsichtsratsmitglieder, in €

Dieter Schulte, stellv. Vorsitzender (bis 23.01.2004)	15.346
Udo Externbrink (bis 23.01.2004)	7.673
Herbert Funk (bis 23.01.2004)	7.673
Dr. Klaus Götte (bis 31.03.2004)	8.760
Gerd Kappelhoff (bis 16.10.2002)	256
Ernst-Otto Tetau (bis 23.01.2004)	7.673
Insgesamt	47.381

ThyssenKrupp Aktie

Die ThyssenKrupp Aktie hat im Geschäftsjahr 2004/2005 einen nur geringen Kursanstieg von rund 11 % erzielt. Die Indizes DAX und DJ STOXX entwickelten sich mit einem Plus von 29,5 % bzw. 28,3 % deutlich besser. In dem folgenden Kapitel haben wir für Sie vielfältige Informationen über die ThyssenKrupp Aktie, die Aktionärsstruktur und unsere Investor-Relations-Aktivitäten aufbereitet.

KENNZAHLEN ZUR THYSSENKRUPP AKTIE

		2002/2003	2003/2004	2004/2005
Grundkapital	Mio €	1.317	1.317	1.317
Anzahl Aktien (insgesamt)	Mio Stück	514,5	514,5	514,5
Börsenwert Ende September	Mio €	5.927	8.072	8.936
Kurs Ende September	€	11,52	15,69	17,37
Höchstkurs	€	13,62	17,67	17,39
Tiefstkurs	€	7,01	11,55	13,89
Dividende je Aktie	€	0,50	0,60	0,80*
Dividendensumme	Mio €	249	299	399*
Dividendenrendite	%	4,3	3,8	4,6
EPS	€	1,09	1,81	2,05
EPS aus fortgeführten Aktivitäten	€	1,18	1,67	1,17
Anzahl Aktien **	Mio Stück	507,7	498,0	498,6
Aktienumsatz Inland (durchschnittlicher Tagesumsatz)	Mio Stück	2,8	2,5	3,3

* Vorschlag an die Hauptversammlung; einschl. Sonderausschüttung von 0,10 €

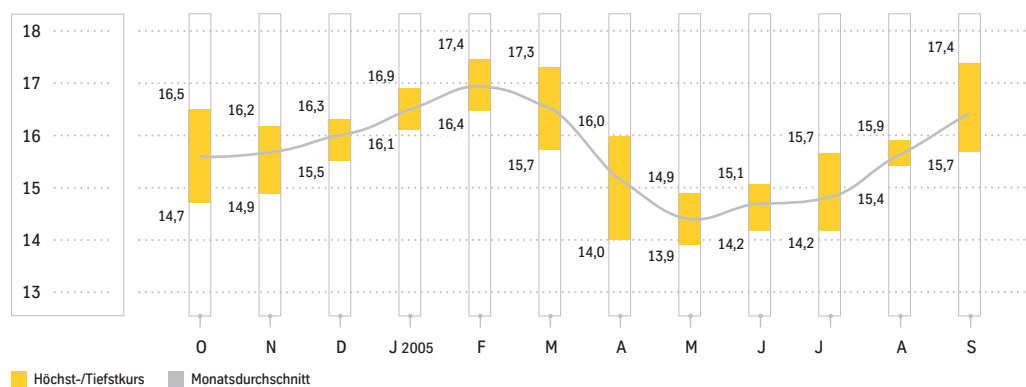
** gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien

Die Kursspanne im Berichtsjahr lag zwischen 13,89 € und 17,39 €.

Stahlzyklus bestimmt Kursentwicklung

Der Kursverlauf der ThyssenKrupp Aktie wurde im Berichtsjahr im Wesentlichen durch Unsicherheit über die Weiterentwicklung des Stahlzyklus beeinflusst. Die Umsetzung unserer Strategie – vor allem der Abschluss des Portfolio-Optimierungsprogramms Desinvest 33+ und die Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit – hatte sich bis zum 30. September 2005 noch nicht in vollem Umfang in der

HÖCHST- UND TIEFKURSE DER THYSSENKRUPP AKTIE in €



Performance unserer Aktie niedergeschlagen. Insgesamt entwickelte sie sich nicht im gleichen Maße wie die zum Vergleich herangezogenen Indizes DAX und DJ STOXX. Sie notierte am 30. September 2005 bei einem Kurs von 17,37 € um knapp 11 % höher als am 30. September des Vorjahres. Der DAX verzeichnete im gleichen Zeitraum ein Plus von 29,5 % und der DJ STOXX ein Plus von 28,3 %. Weitere Einzelheiten zur Kursentwicklung können Sie den grafischen Darstellungen in diesem Kapitel entnehmen.

Im Jahresverlauf 2004/2005 legte die Aktie 11 % zu.

ENTWICKLUNG DER THYSSENKRUPP AKTIE IM VERGLEICH indiziert, vom 30.09.2004 bis 30.09.2005, in %



Die Marktkapitalisierung der ThyssenKrupp Aktie hat sich 2004/2005 gegenüber dem Vorjahr leicht um 864 Mio € auf 8.936 Mio € erhöht.

MARKTKAPITALISIERUNG DER THYSSENKRUPP AG in Mio €

25.03.1999 Notizaufnahme	9.338
05.01.2000 All-time-high	17.287
28.09.2001	5.814
30.09.2002	5.762
12.03.2003 All-time-low	3.607
30.09.2003	5.927
30.09.2004	8.072
30.09.2005	8.936

STAMMDATEN DER THYSSENKRUPP AKTIE

		Wertpapier- Kenn-Nummern
Börsenplätze		
Deutschland	Frankfurt (Prime Standard), Düsseldorf	DE 000 750 0001
Großbritannien	London Stock Exchange	5636927
Kürzel		
Börsen	Frankfurt, Düsseldorf	TKA
	London	THK
Reuters	Börse Frankfurt	TKAG.F
	Xetra-Handel	TKAG.DE
Bloomberg		TKA GR

Börsennotiz in Deutschland und Großbritannien

Die ThyssenKrupp Aktie ist seit dem 25. März 1999 an den Börsenplätzen Frankfurt, Düsseldorf und London notiert.

Die Liquidität hat sich im Geschäftsjahr 2004/2005 erhöht: An den deutschen Börsen einschließlich des Xetra-Handels wurden rund 840 Mio Stück umgesetzt. Das sind fast 30 % mehr als im vorangegangenen Geschäftsjahr. Das Grundkapital der ThyssenKrupp AG wurde damit im Geschäftsjahr gut 1,6 mal umgeschlagen. Der Umsatz pro Börsentag betrug durchschnittlich 3,3 Mio Stück. Gemessen am Gesamtumsatz der 30 DAX-Werte machen die Umsätze der ThyssenKrupp Aktie rund 1,5 % aus.

Die Zugehörigkeit zu einem Index trägt positiv zur Wahrnehmung einer Aktie auf dem Kapitalmarkt bei. Zahlreiche Investoren bilden mit ihrem Portfolio die Zusammensetzung eines Gesamtindex oder nur eines Branchenindex ab. Die ThyssenKrupp Aktie ist in Deutschland, aber auch in Europa in die Berechnung bedeutender Aktienindizes einbezogen. Hierzu gehören vor allem der deutsche Leitindex DAX, die europäisch angelegte Indexfamilie DJ STOXX und die jeweils daraus abgeleiteten Sektorindizes. Darüber hinaus wird die Aktie bei der Berechnung der DJ Germany Titans, des FT EuroTop 300 und bei verschiedenen MSCI-Indizes berücksichtigt.

Seit März 2005 ist ThyssenKrupp auch in dem von der Deutschen Börse eingeführten DivDAX enthalten. Dieser umfasst die 15 DAX-Unternehmen mit der höchsten Dividendenrendite.

Ergebnis je Aktie von 2,05 €

Das Ergebnis je Aktie – Earnings per Share (EPS) – wird errechnet, indem man den Konzernüberschuss durch den gewichteten Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien dividiert. Im Geschäftsjahr 2004/2005 waren durchschnittlich 498,6 Mio Stückaktien im Umlauf. Das EPS auf dieser Basis betrug 2,05 €.

Dividendenvorschlag von 0,80 € je Aktie enthält Sonderausschüttung

Der Hauptversammlung am 27. Januar 2006 wird vorgeschlagen, die Dividende für das Geschäftsjahr 2004/2005 um 0,10 € zu erhöhen und 0,70 € je Stückaktie auszuschütten. Hinzu kommt eine Sonderausschüttung von 0,10 €, die aus dem nahezu abgeschlossenen Desinvestitionsprogramm resultiert. Bezogen auf den Aktienkurs von 17,37 € am 30. September 2005 ergibt sich daraus eine Dividendenrendite von 4,6 %. Die Ausschüttungsquote beträgt 43 % vom Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG bzw. 39 % vom Konzern-Jahresüberschuss.

ThyssenKrupp ist in wichtigen Aktienindizes enthalten.

DIVIDENZZAHLUNG DER THYSSENKRUPP AG in €

2000/2001		0,60	
2001/2002	0,40		
2002/2003		0,50	
2003/2004		0,60	
2004/2005	0,70	0,10	0,80*

* Vorschlag an die Hauptversammlung; 0,70 € Dividende + 0,10 € Sonderausschüttung

Unverändertes Grundkapital

Das Grundkapital beträgt unverändert 1.317.091.952,64 €. Es ist eingeteilt in 514.489.044 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Diese Aktien sind in Sammelurkunden verbrieft. Ein Anspruch des Aktionärs auf Verbriefung seiner Aktien ist durch die Satzung ausgeschlossen. Nach § 19 der Satzung der ThyssenKrupp AG gewährt jede Aktie eine Stimme.

Mitarbeiteraktienprogramm gut angenommen

Bereits zum dritten Mal erhielten die Mitarbeiter in Deutschland die Gelegenheit, ThyssenKrupp Aktien zu Sonderkonditionen zu erwerben. Auch diesmal wurde das Angebot, ThyssenKrupp Mitarbeiteraktien zum halben Preis zu erwerben, sehr gut angenommen. Über 40.000 der teilnahmeberechtigten Mitarbeiter haben insgesamt rund 722.000 ThyssenKrupp Aktien erworben. Dies entspricht einer Teilnahmequote von 47 %.

Der Preis der Mitarbeiteraktien in Deutschland war abhängig vom Kurs der ThyssenKrupp Aktie am 01. Juni 2005: Der niedrigste, bis 13 Uhr an diesem Tag im Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse notierte Kurs der ThyssenKrupp Aktie wurde für den Aktienkauf zu Grunde gelegt. Dieser Kurs betrug 14,81 €. Somit enthielt jedes erworbene Aktienpaket 18 Aktien und hatte einen Wert von 266,58 €. Dazu mussten die teilnehmenden Mitarbeiter nur die Hälfte, also 133,29 €, beisteuern.

Im Frühjahr 2005 wurde mit dem Angebot von Mitarbeiteraktien in Frankreich erstmals ein Aktienprogramm im Ausland aufgelegt. Rund 8.500 Mitarbeiter aus 20 französischen Konzernunternehmen konnten sich daran beteiligen. Die Teilnahmequote lag ebenfalls bei gut 47 %. Auch in Frankreich betrug der Arbeitgeberzuschuss 50 % des Kaufpreises. Weitere Informationen zum Mitarbeiteraktienprogramm im In- und Ausland finden Sie auf den Seiten 60 und 143.

Mehr Aktionäre im Ausland

ThyssenKrupp hat nun per 30. September 2005 zum dritten Mal in Folge die Struktur der Aktionärsbasis untersucht. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse werden die Grundlage für die Planung des zukünftigen Investor-Relations-Programms, insbesondere z.B. für die Auswahl der Roadshow-Ziele, bilden.

Insgesamt verfügt ThyssenKrupp über eine sehr stabile und breit aufgestellte Aktionärsbasis. Der Anteil der Privatanleger hat sich leicht auf 22 % erhöht. Der Anteil von institutionellen Anlegern sowie von Anlegern mit größeren Aktienbeständen liegt damit entsprechend bei 78 %.

In den für ThyssenKrupp wichtigen Kernregionen Deutschland, Großbritannien und USA hat es nur geringfügige Verschiebungen gegeben. Aktionäre in den USA haben ihre Positionen leicht auf insgesamt 5,5 % vom Grundkapital ausgebaut. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch in Europa. In einzelnen Ländern wie z.B. Italien, Spanien, Dänemark und Luxemburg hat das Interesse an der ThyssenKrupp Aktie deutlich zugenommen. Nachhaltig investiert sind außerdem auch die Aktionäre in der Schweiz (2,1 %) und in Frankreich (1 %). Insgesamt hat sich der Anteil ausländischer Aktionäre auf annähernd 25 % erhöht. Inländische Aktionäre halten rund 75 % des Grundkapitals.

75 % des Grundkapitals liegen bei inländischen Aktionären.

Größter Aktionär ist die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung, Essen, die 20,6 % der Stimmrechte an der ThyssenKrupp AG hält.

Die ThyssenKrupp AG hält außerdem eigene Aktien in Höhe von 2,98 % des Grundkapitals (15.339.893 Stück Aktien). Diese Aktien wurden gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 1 AktG im Geschäftsjahr 2002/2003 erworben. Aus diesen Aktien stehen der ThyssenKrupp AG keine Rechte zu.

Der Free Float, der in der Regel zur Gewichtung der ThyssenKrupp Aktie in Aktienindizes herangezogen wird, beträgt 79,4 % des Grundkapitals.

Ausgezeichnete Investor Relations

ThyssenKrupp hat den Platz in der Spitzengruppe unter den Investor-Relations-Abteilungen in Deutschland behauptet. Bei der Verleihung des Investor-Relations-Preises durch das Magazin Capital hat ThyssenKrupp in diesem Jahr wieder den 3. Platz in der Kategorie DAX erreicht. Gewürdigt werden mit dieser Auszeichnung Qualität, Glaubwürdigkeit und Schnelligkeit der IR-Arbeit sowie Corporate Governance.

Auch im Geschäftsjahr 2004/2005 waren die erhaltenen Auszeichnungen wieder Ansporn, das Investor-Relations-Programm zu optimieren. Dazu gehörte vor allem der Ausbau der Kontakte mit institutionellen Investoren in allen Regionen der Welt. An insgesamt 33 Roadshow-Tagen wurden jeweils nach den vier Veröffentlichungsterminen von Geschäftsbericht und Zwischenberichten 29 Finanzplätze in Europa, Amerika und Asien besucht. Darüber hinaus haben wir auf 13 Konferenzen die ThyssenKrupp Aktie und die Unternehmensstrategie sowohl institutionellen als auch privaten Anlegern präsentiert.

Für die Zielgruppe der fast 40 Analysten, die die ThyssenKrupp Entwicklung regelmäßig verfolgen, wurde das Instrument der Sell-Side-Roadshow weiter entwickelt. Sell-Side-Analysten haben eine wichtige Multiplikatorenrolle, da ihre Kauf-, Verkaufs- und Halteempfehlungen an Anleger signifikante Kursreaktionen auslösen können. Außerdem haben wir im Geschäftsjahr 2004/2005 erstmals einen Field Day durchgeführt, der Analysten und institutionellen Investoren Gelegenheit bot, Einblicke in Teile des operativen Geschäfts des Segments Automotive zu bekommen und die Strategie mit dem Management zu erörtern.

Investor Relations im Internet

Den Investor-Relations-Auftritt im Internet haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter ausgebaut und um interaktive Elemente ergänzt. Neue Angebote sind ein verbesserter Depotkalkulator und ein interaktiver Kennzahlenvergleich, mit dessen Hilfe sich ausgewählte Kennzahlen der vergangenen fünf Jahre in tabellarischer oder grafischer Form vergleichend darstellen lassen.

Unser Angebot im Internet umfasst heute alle Informationen, die Anleger und zukünftige Aktionäre für die Beurteilung der ThyssenKrupp Aktie benötigen: Sämtliche Finanzberichte, Präsentationen und Publikationen stehen online und zum Download zur Verfügung. Analysten- und Investorentreffen sowie Telefonkonferenzen, Bilanzpressekonferenz und Hauptversammlung werden live im Video- oder Audioformat für alle Interessenten auf den Investor-Relations-Seiten übertragen. Informationen zur Hauptversammlung, zu Roadshows und zur Corporate Governance runden das Bild ab.

Wenn Sie Kontakt zu ThyssenKrupp Investor Relations aufnehmen möchten oder sich über die für das laufende Geschäftsjahr 2005/2006 geplanten Termine des Finanzkalenders informieren wollen, so werfen Sie einen Blick auf die letzte Seite dieses Geschäftsberichts oder auf unsere Website – ein Klick auf www.thyssenkrupp.de genügt.

Im IR-Wettbewerb des Magazins Capital haben wir wieder Rang 3 erreicht.

Wirtschaftliche Entwicklung

Kapitel

02

- 27 Geschäftsverlauf 2004/2005
- 47 Ergebnis, Dividende
- 50 Start ins neue Geschäftsjahr und Ausblick

Das profitable Wachstum unseres Konzerns drückt sich in allen wichtigen Kennzahlen mit sehr guten Zuwachsraten aus. Der Umsatz wurde 2004/2005 um 13 % gesteigert. Und auch die Profitabilität konnten wir weiter erhöhen, wie sich bei EBITDA mit einer Steigerung von 14 % und beim Vorsteuergewinn mit einem Plus von 24 % zeigt. Die gute Ertragssituation erlaubt es uns, der Hauptversammlung eine Ausschüttung von insgesamt 0,80 € pro Aktie vorzuschlagen. Damit möchten wir uns bei unseren Aktionären für ihr Vertrauen im abgelaufenen Geschäftsjahr bedanken.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Pedro Pascual, Projektleiter, AENA, und Angel Triana, Geschäftsführer ThyssenKrupp Airport Systems, → Vater von Germana SIEHE S. X



PARTNER FÜR ZUWACHS Weltweit wächst der Flugverkehr. So wird mit dem Airbus A380 Ende 2006 das größte Passagierflugzeug der Welt den Linienbetrieb aufnehmen. In Mieres, Spanien, hat sich Angel Triana von ThyssenKrupp Airport Systems mit seinem Team schon frühzeitig darauf eingestellt.

In enger Partnerschaft mit Verantwortlichen des Flugzeugherstellers sowie internationaler Airlines und Flughäfen, wie zum Beispiel Pedro Pascual von AENA, entwickelte ThyssenKrupp als erstes Unternehmen für den Airbus A380 eine innovative, patentierte Fluggastbrücke. Sie verringert deutlich teure Standzeiten und wurde unter anderem am Flughafen Madrid installiert.



Spanien

Bedürfnisse verstehen. Wachsende Märkte bieten wachsende Chancen – die man aktiv und rechtzeitig nutzen muss. Entscheidend dafür ist Präsenz auf Märkten mit Zukunft. Aber auch ein umfassendes Verständnis für die sich wandelnden Ansprüche potenzieller und tatsächlicher Kunden. Höchste technologische Kompetenz und partnerschaftliche Kundenbeziehungen stehen für ThyssenKrupp damit gleichermaßen im Mittelpunkt. Denn mit dieser Haltung können auch von Europa aus internationale Märkte systematisch gestaltet und Wachstumspotenziale erfolgreich genutzt werden.

LÖSUNGEN ANBIETEN Für das schnelle und sichere Ein- und Aussteigen von bis zu 840 Passagieren entwickelte ThyssenKrupp für den neuen Airbus A380 eine Fluggastbrücke, die mit einer Hubhöhe von 8,2 Meter bis zur oberen Tür des durchgehend zweistöckigen Jets reicht. Die Zeit für das Ein- und Aussteigen verkürzt sich durch Nutzung dieser Tür von 45 auf 38 Minuten. Eine Weiterentwicklung dieser Brücke wird die Boardingzeit sogar auf insgesamt 24 Minuten reduzieren. Weltweit sind bisher sechs Flughäfen mit acht dieser neuen Fluggastbrücken ausgestattet worden. Allein für den Dubai International Airport wurden weitere 25 Stück bestellt.



MÄRKTE ERSCHLIESSEN

MÄRKTE ERSCHLIESSEN SPANIEN

**gemeinsam
aufbauen**

Das konjunkturelle Umfeld gab auch im Geschäftsjahr 2004/2005 der Geschäftsentwicklung von ThyssenKrupp überwiegend positive Impulse. Die gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten haben sich zwar leicht abgeschwächt, sie blieben aber insgesamt auf einem hohen Niveau. Die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen von ThyssenKrupp wurde erfreulich stärker. Der Auftragseingang nahm um 9 % auf 42,5 Mrd € zu, der Umsatz um 13 % auf 42,1 Mrd €.

Weltwirtschaft 2005 weiterhin robust

Die Weltwirtschaft blieb 2005 auf Wachstumskurs, die konjunkturelle Dynamik wurde allerdings zur Jahresmitte schwächer. Eine wesentliche Ursache hierfür waren die deutlich gestiegenen Energie- und Rohstoffpreise. Der drastische Ölpreisanstieg dämpfte in den ölimportierenden Industriestaaten die Konjunktorentwicklung. Nach aktuellen Einschätzungen nahm das Welt-Bruttoinlandsprodukt 2005 um 4,0 % zu, nach 5,1 % im Jahr zuvor. Stärker expandierte 2005 der Welthandel; nach 8,0 % im Vorjahr wird für 2005 mit einem Zuwachs von 6,5 % gerechnet.

Die größten Wachstumsimpulse gingen auch im Jahr 2005 wieder von Nordamerika und Asien aus. In den USA beruhte die dynamische Konjunktorentwicklung im Wesentlichen auf der hohen Binnennachfrage: Insbesondere der private Verbrauch und die Anlageinvestitionen expandierten kräftig. Das starke Wachstum in Asien wurde weiterhin von China getragen. Die chinesische Wirtschaft verzeichnete 2005 voraussichtlich einen Zuwachs von mehr als 9 %. Auch die übrigen südostasiatischen Schwellenländer wiesen überdurchschnittliche Wachstumsraten auf. In Japan hielt der moderate Aufschwung dank anziehender Binnennachfrage an.

In Lateinamerika setzte sich das robuste Wirtschaftswachstum fort, allerdings konnte das hohe Niveau des Vorjahres nicht erreicht werden. In Brasilien trug vor allem der steigende Güterexport zur gesamtwirtschaftlichen Stabilisierung bei. Die ökonomische Lage in Mittel- und Osteuropa war auch im Jahr 2005 durch anhaltend hohes Wachstum gekennzeichnet. Russland profitierte dabei insbesondere von den steigenden Energie- und Rohstoffpreisen.

Sehr verhalten war dagegen die konjunkturelle Erholung in Westeuropa. Das Bruttoinlandsprodukt im Euroraum nahm 2005 voraussichtlich nur um 1,3 % zu, wobei das Wachstum in den einzelnen Ländern sehr heterogen war. Unterdurchschnittlich blieb die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, wo die Konjunktur insbesondere vom schwachen privaten Verbrauch gedämpft wurde. Positiv haben sich hingegen die höheren Ausrüstungsinvestitionen und die Exporte ausgewirkt, die trotz des zeitweilig stärkeren Euro gestiegen sind.

Nordamerika und Asien
verzeichneten auch 2005 die
größten Wachstumsimpulse.

BRUTTO-INLANDSPRODUKT 2005* reale Veränderungen zum Vorjahr in %

Deutschland	0,9
Frankreich	1,5
Italien	0,0
Großbritannien	1,7
Russland	5,9
übriges Mittel-/Osteuropa	5,0
USA	3,5
Brasilien	3,1
übriges Lateinamerika	6,4
Japan	2,3
China	9,3
Indien	7,1
übriges Asien	4,2
Welt	4,0

* Schätzung

Die Rohstahlerzeugung stieg weltweit um rund 7 % auf über 1,1 Mrd t.

Positive Entwicklung auf den Absatzmärkten von ThyssenKrupp

In den für ThyssenKrupp wichtigen Branchen – die Anteile einzelner Kundengruppen am Konzernumsatz sind in der nebenstehenden Grafik angegeben – war die Marktentwicklung insgesamt erfreulich.

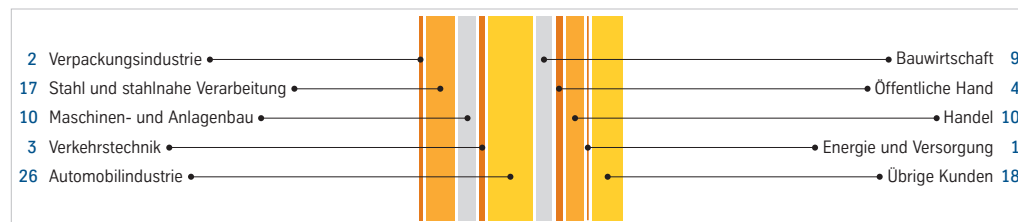
Auf dem internationalen Stahlmarkt hat sich 2005 das hohe Expansionstempo des Vorjahres in einzelnen Regionen fortgesetzt. Das ungebremste Produktionswachstum – vor allem in China, aber auch in Indien – ließ die Weltrohstahlproduktion nach vorläufigen Berechnungen um 7 % auf mehr als 1,1 Mrd t steigen. Im Nafta-Raum und in Westeuropa wurde hingegen die Produktion vom Frühjahr 2005 an als Reaktion auf die gesunkene Nachfrage gedrosselt. Daher war in der EU 25 im Gesamtjahr 2005 die Rohstahlerzeugung mit 183 Mio t um 5 % niedriger als im Vorjahr. Die deutschen Stahlwerke verfehlten mit knapp 45 Mio t ebenfalls das letztjährige Niveau. Nachdem sie noch in den ersten Monaten des Jahres an der Kapazitätsgrenze produziert hatten, wurde schließlich im Mai 2005 und dann verstärkt in den Sommermonaten die Produktion zurückgefahren.

Die Situation auf den internationalen Stahlmärkten war aber über weite Strecken des Jahres auch durch eine primär lagerzyklisch bedingte Nachfrageschwäche bei zunächst anhaltend hohem Angebot gekennzeichnet. Der starke Nachfragesog des vorangegangenen Jahres aus China und Nordamerika und die damit einhergehenden Preissteigerungen hatten in vielen Regionen einen erheblichen, spekulativ motivierten Lageraufbau bewirkt. Dieser führte dann in den meisten Märkten von Beginn des Jahres 2005 an zu einem deutlichen Rückgang der Stahlnachfrage. Parallel dazu nahm, insbesondere in den USA und in Westeuropa, der Wettbewerbsdruck durch höhere Importe zu. Dadurch gaben die Stahlpreise auf breiter Front nach.

Schwache Nachfrage bei überhöhten Lagerbeständen der Stahlverarbeiter und -händler, kürzer werdende Lieferzeiten und sukzessiv sinkende Auftragsbestände der Anbieter bestimmten ab Anfang 2005 auch die Entwicklung auf dem westeuropäischen Markt für Qualitätsflachstahl. Das zunächst noch hohe Versandvolumen der westeuropäischen Hersteller führte in Verbindung mit deutlich gestiegenen Drittlandsimporten zu einem erheblichen Angebotsüberschuss in allen Produktsegmenten. Dadurch gerieten die Preise vom 2. Quartal 2005 an unter Druck. Lagerbestandsanpassungen bei den Kunden dauerten bis zum Geschäftsjahresende an. Dadurch hatte dann der Markt wieder weitgehend sein Gleichgewicht gefunden, auch gestützt durch geringere Versandmengen. Zudem gaben vom Frühsommer an die Importe wieder nach, da Stahl aus westeuropäischer Provenienz günstiger und schneller verfügbar war.

Die weltweite Rohstahlerzeugung von rost-, säure- und hitzebeständigen Edelstahlgütern blieb 2005 mit 24,7 Mio t auf Vorjahresniveau. Im Bereich der Kaltflachprodukte erhöhte sich die Nachfrage um lediglich 0,3 % und erreichte 13,3 Mio t. Dabei wurde der Rückgang in Europa und in Nordamerika durch die positive Entwicklung in Asien überkompensiert. Vor allem in China ist nach einem moderateren Wachstum im Vorjahr die Nachfrage kräftig gestiegen. Ein massiver Ausbau der nationalen Kapazitäten verschärfte allerdings im Laufe des Jahres den Angebotsüberhang in diesem Land, was vom 2. Quartal 2005 an einen deutlichen Preisverfall zur Folge hatte. Im nordamerikanischen Markt führte zwar die fortgesetzte Konsolidierung auf der Produzentenseite zu weiteren Kapazitätsschließungen. Dennoch gaben die Basispreise auf Grund höherer Importe bei verhaltener Nachfrage leicht nach. In Westeuropa war der Markt für rostfreie Kaltflacherzeugnisse über den gesamten Berichtszeitraum schwach. Hohe Lagerbestände bei den Kunden und Unsicherheiten über die weitere Entwicklung der Rohstoffpreise drückten auf die Nachfrage. Zusätzlich verschärfte anhaltend hohe Drittlandsimporte sowie neue in den Markt drängende Kapazitäten das unausgewogene Verhältnis von Angebot und Nachfrage, so dass die Basispreise ab dem 2. Quartal 2005 verstärkt unter Druck gerieten. Die meisten Produzenten steuerten dagegen durch teils massive Produktionsrücknahmen. Erfreulich war die deutliche Belebung der Nachfrage nach Nickelbasiswerkstoffen, die auch wieder spürbare Preisaufbesserungen zuließ.

KONZERNUMSATZ NACH KUNDENGRUPPEN 2004/2005 in %



Die globale Automobilkonjunktur entwickelte sich per Saldo positiv. 2005 wurden voraussichtlich weltweit mehr als 66 Mio Personenkraftwagen und Nutzfahrzeuge produziert – das bedeutet gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von etwa 2 % bzw. 1 Mio Fahrzeuge. Dabei war die Entwicklung in den einzelnen Regionen wiederum sehr unterschiedlich.

Während die Produktion in Westeuropa mit voraussichtlich etwa 17,3 Mio Kraftfahrzeugen 2 % unter dem Wert des Vorjahres blieb, hielt in Deutschland der positive Trend des Vorjahres an. Im Vergleich zu 2004 wurden nach ersten vorläufigen Berechnungen mit etwa 5,7 Mio Personen- und Nutzfahrzeugen ca. 2 % mehr Kraftfahrzeuge produziert. Besonders expansiv war der Bereich der Nutzfahrzeuge. In Mittel- und Osteuropa wuchs die Fahrzeugproduktion um mehr als 10 %.

Die Entwicklung im Nafta-Raum blieb knapp unter dem Vorjahresniveau. Während die Produktion von Personenkraftwagen leicht zunahm, wurde der Boom bei Light Trucks wie Minivans und Sport Utility Vehicles erstmals gestoppt. Insbesondere die gestiegenen Benzinpreise drückten die Nachfrage und damit die Produktion. Die Produktion schwerer Nutzfahrzeuge legte wieder deutlich zu. Obwohl die Rabatte immer höher wurden, verloren große amerikanische Hersteller weiter Marktanteile an asiatische Konkurrenten. In Südamerika ist der Automobilmarkt erneut gewachsen. Die Fahrzeugproduktion stieg dort um 5 % auf 2,5 Mio Einheiten.

Die stärksten Wachstumsimpulse kamen erneut aus Asien. Während die Produktion in Japan stagnierte, zogen die Stückzahlen in China um 10 % auf nunmehr 5,7 Mio Fahrzeuge an. Insgesamt liefen in Asien etwa 24 Mio Personen- und Nutzfahrzeuge vom Band, 4 % mehr als im Vorjahr.

Das anhaltende Wachstum der Weltwirtschaft gab auch im Maschinenbau der Nachfrage weiterhin Impulse. Auf Grund einer starken Binnennachfrage war die Entwicklung sowohl in den USA und als auch in China überdurchschnittlich. Geringere Zuwächse wiesen die Maschinenbauer in Japan und Deutschland auf. Der deutsche Maschinenbau konnte, während die Bestellungen aus dem Inland nachgaben, mehr Aufträge aus dem Ausland buchen. Der Rohstoffboom hat dabei die Nachfrage aus Staaten wie Russland oder Australien und aus Südamerika beflügelt.

Zumeist leicht positiv hat sich die Bauwirtschaft entwickelt. Besonders günstig war die Baukonjunktur in Asien sowie in Mittel- und Osteuropa. Auch in den USA und den meisten westeuropäischen Ländern gab es Zuwächse. In schwieriger Verfassung befand sich dagegen erneut die deutsche Bauwirtschaft. Seit Jahresmitte hat sich allerdings die Auftragslage leicht verbessert.

Asien produzierte rund 24 Mio Personen- und Nutzfahrzeuge.

Umsatz von ThyssenKrupp kräftig erhöht

THYSSENKRUPP IN ZAHLEN

		2003/2004	2004/2005
Auftragseingang	Mio €	38.823	42.508
Umsatz	Mio €	37.303	42.064
EBITDA	Mio €	3.036	3.452
Ergebnis*	Mio €	1.477	1.836
Mitarbeiter (30.09.)		174.056	183.729

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

UMSATZ NACH SEGMENTEN in Mio €

	2003/2004	2004/2005
Steel	13.151	14.752
Automotive	7.247	7.627
Technologies	4.083	5.687
Elevator	3.569	3.773
Services	11.306	12.504
Corporate	121	119
Umsatz der Segmente	39.477	44.462
Umsatz zwischen den Segmenten	- 2.174	- 2.398
Umsatz fortgeführter Aktivitäten	37.303	42.064

	2003/2004	2004/2005
Steel	1.119	406
Automotive	399	218
Technologies	619	635
Services	600	200
Corporate	241	56
Umsatz der Segmente	2.978	1.515
Umsatz zwischen den Segmenten	- 225	- 66
Umsatz nicht fortgeführter Aktivitäten	2.753	1.449

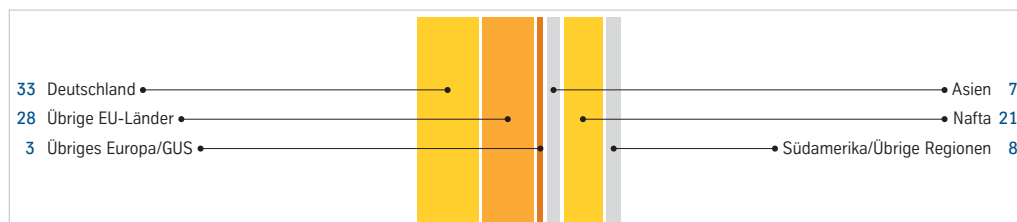
Elevator hat alle Aktivitäten fortgeführt.

2004/2005 verbesserte sich ThyssenKrupp in allen wesentlichen Kenngrößen.

ThyssenKrupp setzte seine gute Geschäftsentwicklung auch im Berichtsjahr 2004/2005 fort. Dank des konjunkturellen Rückenwindes, vor allem aber auf Grund unserer eigenen Anstrengungen zur Performancesteigerung konnten wir wesentliche Kenngrößen, wie in den oben stehenden Tabellen angegeben, weiter verbessern.

Den Prozess der Portfoliobereinigung haben wir erfolgreich vorangetrieben. Dabei wurden einige wesentliche Aktivitäten veräußert: das Edelstahlwerk Witten-Krefeld, Alu Castings, das europäische Nutzfahrzeug-Federn-Geschäft, der Bereich Turbinenkomponenten, der Werkzeugmaschinenbau MetalCutting sowie die Wohnimmobilien. Weitere Informationen zu den nicht fortgeführten Aktivitäten finden sich im Anhang auf den Seiten 118 bis 130. Um Vergleichbarkeit innerhalb der Perioden zu wahren, bezieht sich die nachfolgende Darstellung von Auftragseingang, Umsatz, Ergebnis und Mitarbeitern – wenn nicht anders angegeben – nur auf die fortgeführten Aktivitäten.

UMSATZ NACH ABSATZGEBIETEN 2004/2005 in %



Die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen ist 2004/2005 kräftig gestiegen. Der Auftragseingang aus fortgeführten Aktivitäten erreichte 42,5 Mrd €, 9 % mehr als im Vorjahr. Allerdings wurde die Geschäftsentwicklung durch die Wechselkurse weiterhin belastet. Bereinigt um die Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar wäre der Auftragseingang des Konzerns insgesamt um 10 % gestiegen. Die nicht fortgeführten Aktivitäten erzielten Neubestellungen in Höhe von 1.488 Mio €.

Der Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten stieg um 13 % auf 42,1 Mrd €. Dazu haben alle Segmente beigetragen. Wechselkursbereinigt wäre der Umsatz 14 % höher ausgefallen. Der Umsatz der nicht fortgeführten Aktivitäten erreichte 1.449 Mio €.

Regionale Absatzschwerpunkte, das verdeutlicht die obige Grafik, waren die Länder der EU, vor allem Deutschland, sowie der Nafta-Raum. Zwei Drittel des Umsatzes – 67 % bzw. 28,2 Mrd € – erzielten wir mit Kunden außerhalb des deutschen Marktes.

Der Konzernumsatz stieg um 13 % auf 42,1 Mrd €.

Steel: Hervorragend behauptet

UMSATZ in Mio €

	2003/2004	2004/2005
Carbon Steel	8.387	9.291
Stainless Steel	4.990	5.568
Special Materials	321	387
Summe	13.698	15.246
Konsolidierung	- 547	- 494
Steel	13.151	14.752

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten.

Das Segment Steel hat sich in einem deutlich schwierigeren Marktumfeld hervorragend behauptet. Weite Strecken des Geschäftsjahres 2004/2005 waren von einer lagerzyklisch schwächeren Nachfrage geprägt. Der wertmäßige Auftragseingang nahm dennoch um 5 % auf 14,4 Mrd € zu. Erheblich geringeren Bestellmengen standen im Geschäftsjahresdurchschnitt höhere Durchschnittserlöse gegenüber. Die Preissteigerungen für Stahlprodukte waren notwendig geworden, weil die Kosten für die Rohstoffbezüge erneut extrem gestiegen sind. Der Umsatz stieg um 12 % auf 14,8 Mrd €. Auch dies war bei niedrigeren Absatzmengen eine Folge der im Vorjahresvergleich gestiegenen Erlöse.

**ThyssenKrupp Steel
produzierte im Berichtsjahr
16,5 Mio t Rohstahl.**

Die Rohstahlproduktion blieb mit 16,5 Mio t annähernd so hoch wie im Vorjahr. Die Beschäftigungssituation war zunächst durch eine Vollausslastung der Kernaggregate geprägt. Zur Mitte des Geschäftsjahres musste ThyssenKrupp Stahl wegen der gesunkenen Nachfrage und überhöhter eigener Fertigbestände die Produktion um rund 800.000 t kürzen. Davon betroffen waren insbesondere die Kaltwalzwerke und Oberflächenveredelungsanlagen. Stainless Steel reagierte im 4. Quartal 2004/2005 auf die schwächere Marktverfassung in Europa mit einer Kürzung der Produktion um 120.000 t. Insgesamt ging dadurch im Vergleich zum Vorjahr im Segment Steel die Walzstahlproduktion für Kunden um 5 % zurück.

Die Business Unit Carbon Steel erreichte ein Umsatzplus um 11 % auf 9,3 Mrd €. Bei einer rückläufigen Mengenentwicklung ist dies auf signifikant höhere Stahlerlöse zurückzuführen. Bei ThyssenKrupp Stahl nahm der Umsatz ausschließlich preisbedingt um 11 % zu. Dabei ließen sich bis Jahresmitte auch Erlösverbesserungen erzielen. Ab dem 4. Geschäftsjahresquartal kam es durch die Marktschwäche zu Preiskorrekturen im Quartalsgeschäft. Dennoch übertraf der Durchschnittserlös im gesamten Geschäftsjahr das entsprechende Vorjahresniveau um 23 %. Dazu trugen vor allem die Preisanhebungen bei, die wir im Kontraktgeschäft erzielen konnten. Der mengenmäßige Stahlabsatz von ThyssenKrupp Stahl lag um 8 % unter dem Vorjahresniveau. Dieser Rückgang betraf nahezu alle Regionalmärkte. Auch die übrigen Gesellschaften konnten fast ausnahmslos an die sehr positive Entwicklung des Vorjahres anknüpfen. Der Umsatz mit Weißblech und Mittelband ist erlösbedingt erheblich ausgeweitet worden. Bei Tailored Blanks waren die Abrufe der Automobilindustrie geringer als im Vorjahr, der Umsatz blieb konstant. Positiv entwickelten sich sowohl die europäischen Stahl-Service-Center als auch das nordamerikanische Processing Center ThyssenKrupp Steel North America.

Die Business Unit Stainless Steel erhöhte den Umsatz auf 5,6 Mrd €. Die Gründe für diesen Anstieg um 12 % waren zum einen die in der ersten Geschäftsjahreshälfte gestiegenen Basispreise und zum anderen die aus den Rohstoffverteuerungen resultierenden Erhöhungen der Legierungs- und Schrottzuschläge. Die Mehrkosten, vor allem für Nickel, Chrom und Schrott, konnten so zeitversetzt zu einem großen Teil an den Markt weitergegeben werden. Der Versand lag auf Grund der schwächeren Nachfrage um 11 % unter dem Wert des Vorjahres. Insbesondere Kaltband litt unter den Produktionsrücknahmen zur Anpassung des Angebots an die Nachfrage und unter dem Streik bei ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni zu Beginn des Jahres. Hier gingen die Absatzmengen um 10 % zurück. Im Bereich der Nickelbasislegierungen wurde die positive Entwicklung des Vorjahres fortgesetzt. Der kräftige Umsatzanstieg bei ThyssenKrupp VDM war sowohl erlös- als auch mengenbedingt.

Die Business Unit Special Materials hat sich im Berichtsjahr von den Edelstahl-Langprodukten getrennt, so dass lediglich die Aktivitäten im Bereich des kornorientierten Elektrobands verblieben sind. ThyssenKrupp Electrical Steel verzeichnete einen Umsatzanstieg um 28 % auf 387 Mio €. Der Markt war während des gesamten Berichtsjahres von hoher Dynamik geprägt, so dass wir die Erlöse signifikant verbessern konnten.

Automotive: Position gefestigt

UMSATZ in Mio €

	2003/2004	2004/2005
Body & Chassis (North America)	2.223	2.307
Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America)	2.981	2.995
Powertrain (Global)	2.073	2.356
Summe	7.277	7.658
Konsolidierung	- 30	- 31
Automotive	7.247	7.627

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten.

Das Segment Automotive konnte in einem weltweit insgesamt positiven Marktumfeld mit steigenden Produktionszahlen seine Position als internationaler Partner und Full-Service Supplier der Automobilindustrie weiter ausbauen. Dies spiegelt sich in einem deutlichen Anstieg des Geschäftsvolumens wider: Der Auftragseingang konnte um 9 % auf 7,9 Mrd € gesteigert werden, der Umsatz um 5 % auf 7,6 Mrd €. Zu verdanken ist dieser Umsatzzuwachs im Wesentlichen einem deutlich höheren Systemgeschäft, Mengen und preisbedingten Zuwächsen in den Gießereien Nordamerikas. Positiv bemerkbar machten sich außerdem die erneute Zunahme des Anteils von Dieselmotoren bei Personenkraftwagen, die weiterhin sehr hohe internationale Nachfrage nach Nutzfahrzeug-Kurbelwellen sowie diverse An- und Hochläufe neuer Fahrzeugmodelle und Werke. Belastet hat dagegen neben dem Wechselkurseffekt vor allem der Absatzzrückgang in den Presswerken Nordamerikas.

Die Business Unit Body & Chassis (North America) konnte im Berichtszeitraum den Umsatz um 4 % ausweiten. Verantwortlich dafür waren mengen- und preisbedingte Zuwächse in den nordamerikanischen Gießereien von ThyssenKrupp Waupaca. Auch ThyssenKrupp Budd Systems verzeichnete mit dem Produktionsstart eines Hinterachsmoduls für ein us-amerikanisches Sport Utility Vehicle ein deutlich höheres Systemgeschäft. Die Aufträge japanischer Transplants bei ThyssenKrupp Fabco und ThyssenKrupp Budd Plastics steigerten den Umsatz zusätzlich. Im Presswerk Hopkinsville wurde das Geschäft deutlich ausgeweitet, während andere Presswerke von Nachfrageeinbrüchen bei verschiedenen Fahrzeugmodellen betroffen waren. Minderabrufe gab es auch bei verschiedenen Rahmenaufträgen im Werk Kitchener.

Die Business Unit Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) erreichte einen Umsatz auf Vorjahresniveau. Hierbei wirkten sich Neuaufträge und Mehrabrufe deutscher Automobilhersteller ebenso erfreulich aus wie die Fertigung neuer Produkte. Auch Preiseffekte aus der Weitergabe von Materialpreiserhöhungen machten sich positiv bemerkbar. Dem standen der Produktionsauslauf und eine geringere Nachfrage bei verschiedenen Fahrzeugmodellen gegenüber. Davon waren insbesondere die Gesellschaften in Großbritannien betroffen: Die Insolvenz von MG Rover hatte für erhebliche Volumenrückgänge gesorgt.

Der Automotive-Umsatz erreichte 7,6 Mrd €, ein Plus von 5 %.

Der Umsatz der Business Unit Powertrain (Global) expandierte 2004/2005 um 14 %, wozu vor allem der Anlauf des neuen Produktionsstandorts für Lenkungen in Terre Haute, USA, sowie Lenkungsaufträge in Frankreich beitrugen. Auch der Hochlauf der Produktion von Nockenwellen für französische und deutsche Automobilhersteller hat die Umsatzentwicklung belebt. Die Nachfrage nach Kurbelwellen für den Einsatz in Nutzfahrzeugen blieb im Geschäftsjahr 2004/2005 weltweit auf hohem Niveau. Im Zuge des steigenden Dieselanteils bei neuen Modellen war auch die Nachfrage nach Pkw-Kurbelwellen sehr erfreulich. Und nicht zuletzt wirkte sich die Weitergabe von Stahlpreiserhöhungen positiv auf die Umsatzentwicklung aus. In Brasilien konnte das Geschäft durch die Exportoffensive der Automobilhersteller weiter ausgebaut sowie der Absatz im Inland gesteigert werden. Änderungen im Konsolidierungskreis hatten per Saldo einen positiven Umsatzeffekt. ThyssenKrupp Presta SteerTec wurde im Berichtsjahr erstmalig für zwölf Monate einbezogen.

Technologies auf Wachstumskurs

UMSATZ in Mio €

	2003/2004	2004/2005
Plant Technology	1.673	2.246
Marine Systems	773	1.663
Mechanical Engineering	1.541	1.773
Transrapid	82	21
Summe	4.069	5.703
Konsolidierung	14	- 16
Technologies	4.083	5.687

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten.

Technologies steigerte den Umsatz um 39 % auf 5,7 Mrd €.

Das Segment Technologies bewegte sich in einem insgesamt erfreulichen Marktumfeld. Im Spezial- und Großanlagenbau erhöhte sich die weltweite Nachfrage. Im Schiffbau gab es positive Impulse. Auch die Maschinenbaukonjunktur hat sich weiter verbessert. Belastend hingegen wirkten die hohen Rohstoffkosten und der schwache us-Dollar. Dennoch konnte Technologies das Geschäft deutlich ausbauen und den Auftragseingang um 16 % auf 5,5 Mrd € erhöhen. Der Umsatz verbesserte sich um 39 % auf 5,7 Mrd €. Der Auftragsbestand erreichte am Ende des Berichtsjahres 9,3 Mrd €, 58 % mehr als ein Jahr zuvor.

Die Business Unit Plant Technology gewann im Berichtsjahr zahlreiche Großaufträge, und zwar vor allem im Zementanlagenbau sowie bei fördertechnischen Anlagen. Dabei profitierte die Business Unit besonders von der hohen Auslandsnachfrage, nicht zuletzt von Kunden aus den Ländern des Nahen und Mittleren Ostens. Im Chemieanlagenbau kam es zu Auftragsverschiebungen. Insgesamt bewegte sich der Auftragseingang auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Die ausgezeichnete Projektlage bei zement- und fördertechnischen Anlagen führte zu einem kräftigen Umsatzanstieg. Auch das Geschäft mit Düngemittel- und Chemieanlagen hat sich sehr gut entwickelt.

Marine Systems konnte den Auftragseingang fast verdoppeln, und zwar zum einen durch die erstmalige Einbeziehung von HDW und zum anderen durch die Einbuchung mehrerer Schiffbauaufträge. Marine Systems profitierte im Handelsschiffbau weiter von dem anhaltend hohen Bedarf an hochwertigen Containerschiffen mittlerer Baugröße. Zunehmend an Bedeutung gewinnt auch der Bau von Megayachten mit

innovativer Technik und einer Ausstattung für höchste Ansprüche. Der Auftragsbestand der Werften lag zum Ende des Berichtsjahres bei 5,3 Mrd €. Ihr Umsatz hat sich konsolidierungsbedingt und auf Grund von Abrechnungen für die deutsche und die südafrikanische Marine mehr als verdoppelt.

Mechanical Engineering konnte den Auftragseingang gegenüber dem Vorjahreswert deutlich verbessern. Insbesondere die Zulieferungen von Komponenten und Systemen für die Baumaschinenindustrie und den allgemeinen Maschinenbau erlaubten beachtliche Auftragszuwächse. Speziell das Geschäft mit Großwälzlagern für Windkraftanlagen entwickelte sich weiterhin auf hohem Niveau. Dank des hohen Auftragsengangs konnte der Umsatz spürbar ausgeweitet werden.

Transrapid erhielt im August 2005 von der deutschen Bundesregierung den Auftrag zur Weiterentwicklung und Anpassung des Transrapid-Fahrzeuges an die Erfordernisse der Flughafenanbindung München. Der Umsatz lag unter dem Wert des Vorjahres, in dem der Shanghai-Auftrag abgerechnet worden war.

Elevator: In schwierigem Marktumfeld behauptet

UMSATZ in Mio €

	2003/2004	2004/2005
Central/Eastern/Northern Europe	1.163	1.209
Americas	1.377	1.485
Southern Europe/Africa/Middle East	471	498
Asia/Pacific	399	419
Escalators/Passenger Boarding Bridges	230	247
Accessibility	120	134
Summe	3.760	3.992
Konsolidierung	-191	-219
Elevator	3.569	3.773

Elevator hat alle Aktivitäten fortgeführt.

Das Segment Elevator hat sich in einem schwierigen Marktumfeld behauptet. Vor allem das Neuinstallationsgeschäft hatte einen deutlich gestiegenen Preis- und Margendruck zu verkraften, der sich durch den weltweiten Anstieg der Vormaterialpreise noch weiter verschärfte. Auch im Service- und Modernisierungsgeschäft war ein zunehmender Preiswettbewerb erkennbar. Hinzu kam eine weiterhin ungünstige Entwicklung der Wechselkursparitäten. Dennoch konnte der Auftragseingang um 10 % auf 4,2 Mrd €, der Umsatz um 6 % auf 3,8 Mrd € gesteigert werden. Grundlage dieser Entwicklung waren neben der starken internationalen Präsenz zunehmende Erfolge im Cross Selling unserer umfassenden Produkt- und Servicekompetenz.

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe hat das hohe Vorjahresniveau sowohl bei Auftragseingang als auch bei Umsatz leicht übertroffen. In allen Märkten konnte das Geschäftsvolumen trotz eines erheblich stärkeren Preisdrucks, insbesondere im Bereich der Neuanlagen, beibehalten oder weiter ausgebaut werden. Ein Highlight war die erfolgreiche Markteinführung des Produkts „Spirit“, eines triebwerksraumlosen Aufzugs für das Volumensegment der niedrigen und mittelhohen Wohnhäuser. Auch die Serviceaktivitäten haben sich erfreulich entwickelt.

Elevator erzielte 10 % Plus beim Auftragseingang und 6 % Plus beim Umsatz.

Für den Flughafen Dubai erhielt Elevator den zweiten Großauftrag.

Trotz negativer Wechselkurseffekte erzielte die Business Unit Americas im Geschäftsjahr 2004/2005 deutlich höhere Auftragseingänge und Umsätze als im Jahr zuvor. Neben einer weiterhin positiven Entwicklung im Servicebereich war insbesondere im Neuanlagengeschäft eine anhaltende Belebung zu verspüren. Dies führte sowohl in den USA als auch in Lateinamerika zu erfreulichen Zuwächsen.

Auch die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East erlebte mit ihren Aktivitäten auf dem spanischen und portugiesischen Markt wie auch im Mittleren Osten einen sehr erfreulichen Geschäftsverlauf. Der Auftragseingang wurde beträchtlich ausgeweitet. Das war in erster Linie dem zweiten Großauftrag für den Flughafen Dubai zu verdanken. Aber auch weitere Infrastrukturprojekte, wie die Metro Barcelona, trugen zu dieser Entwicklung bei. Positiven Einfluss auf die Geschäftsentwicklung hatten die Neukonsolidierungen der spanischen Ascensores Silves Hidrolex und der italienischen Marco Bonfedi Ascensori Scale Mobile.

Bei der Business Unit Asia/Pacific nahmen sowohl der Auftragseingang als auch der Umsatz zu. Vor allem der chinesische Markt ist weiterhin durch ein kräftiges Wachstum gekennzeichnet, so dass neben der anhaltend wachsenden Nachfrage bei Neuinstallationen auch das Servicegeschäft weiter expandierte. Im übrigen südostasiatischen Raum konnte das Geschäft ebenfalls ausgebaut werden. Lediglich in Südkorea war die Entwicklung auf Grund der schwachen Baukonjunktur leicht rückläufig.

In der Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges lag der Auftragseingang unter dem sehr hohen Vorjahreswert. Für die Flughäfen Barcelona und Kairo konnten Großaufträge über Fahrtreppen und Fahrsteige sowie Fluggastbrücken gebucht werden. Durch Ausschöpfung des Cross-Selling-Potenzials erhöhte sich auch der Umsatz.

Die Business Unit Accessibility konnte ihre Aktivitäten ausbauen. Auftragseingang und Umsatz stiegen. Neben den positiven Effekten aus den Akquisitionen kleinerer Aktivitäten auf dem us-amerikanischen Markt trugen auch die europäischen Gesellschaften sehr erfreulich zum Erfolg der Business Unit bei.

Services: Performanceprogramme wirken

UMSATZ in Mio €

	2003/2004	2004/2005
Materials Services Europe	5.256	5.773
Materials Services North America	1.499	1.779
Industrial Services	1.318	1.392
Special Products	3.261	3.598
Summe	11.334	12.542
Konsolidierung	-28	-38
Services	11.306	12.504

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten.

Der Umsatz des Segments Services belief sich im Berichtszeitraum auf 12,5 Mrd €, das bedeutete gegenüber dem Vorjahreswert ein Plus von 11 %. Grund dafür waren neben den weiterhin hohen Preisen bei den meisten Werk- und Rohstoffen vor allem die eigenen Anstrengungen zur Geschäftsausweitung. Alle Business Units trugen zu dieser erfreulichen Entwicklung bei.

Die Business Unit Materials Services Europe hat trotz leicht rückläufiger Verkaufsmengen den Umsatz gegenüber dem Vorjahr auf Grund höherer Preise und des optimierten Produktprogramms wesentlich erhöht. Das galt besonders für Flachstahl, höherwertige Güten sowie Edelstahl. Bei NE-Metallen konnte die Position behauptet werden, und bei Kunststoffen bewegte sich das Geschäft über den Vergleichswerten des Vorjahres. Positiv entwickelte sich auch der Umsatz im gesamten europäischen Ausland. Der Geschäftsausbau in Osteuropa wurde weiter vorangetrieben – sowohl in traditionell starken Märkten wie Polen, Ungarn und Tschechien als auch mit neuen Aktivitäten in Russland, der Ukraine und in Bulgarien. Hervorzuheben ist erneut Frankreich als größter Auslandsmarkt. Dort wurde der Umsatz deutlich gesteigert. Auch in den übrigen westeuropäischen Märkten konnte das hohe Umsatzniveau des Vorjahres noch einmal übertroffen werden.

Trotz negativer Kurseinflüsse bewegte sich auch die Business Unit Materials Services North America deutlich über dem Niveau des Vorjahres. Die positive Preisentwicklung in der ersten Hälfte des Jahres trug dazu ebenso bei wie das stärkere Absatzvolumen und die breit angelegte Vertriebsinitiative. Das diversifizierte Produkt- und Dienstleistungsprogramm der Business Unit konnte konjunkturelle Schwankungen in einzelnen Marktsegmenten und Kundengruppen erfolgreich abfedern. Während es im Bereich Qualitätsstahl in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres zu einem starken Preis- und Margenverfall kam, bewegten sich die Preise der anderen Produkte – insbesondere Aluminium, Kupfer und Werkzeugstahl – weiter auf hohem Niveau. Bei den Dienstleistungen gewann die Business Unit mehrere neue Kunden für das Supply Chain Management.

Die Business Unit Industrial Services konnte den Umsatz gegenüber dem Vorjahr steigern. Die Auslandsmärkte sowohl in den USA als auch in Skandinavien, im Mittleren Osten und in Asien haben sich positiv entwickelt. Im Inland verharrte die Nachfrage auf Grund der zurückhaltenden Instandhaltungstätigkeit vieler industrieller Auftraggeber auf niedrigem Niveau. Dies wurde jedoch durch den seit Jahren anhaltenden Trend zum Outsourcing kompensiert. Es waren vor allem Aufträge aus den Branchen Chemie/Petrochemie, Automotive und Stahl, die zum Umsatzplus beigetragen haben. Der Bereich Gleistechnik festigte seine führende Marktposition. Wesentlichen Einfluss auf diese Entwicklung hatte die Deutsche Bahn, die in die Sanierung und den Ausbau des Streckennetzes investierte.

Der Umsatz der Business Unit Special Products lag erneut über dem bereits sehr hohen Vorjahresniveau. Der Walzstahl-Umsatz stieg auf Grund der dynamischen Preisentwicklung deutlich an. Dank der hohen Auftragsbestände bewegte sich der internationale Handel mit Rohren auf dem guten Niveau des Vorjahres. Der Bereich Bautechnik baute seine Marktposition weltweit aus. Der Handel mit chinesischem Hochofen- und Gießereikoks sowie mit Kohle war lebhaft. Auch der Handel mit Industriemineralien sowie mit Technischen Gasen verlief positiv. Bei den Legierungen wurde damit begonnen, langfristige und exklusive Lieferbasen durch Minderheitsbeteiligungen abzusichern.

**Bei Industrial Services war
das Auslandsgeschäft positiv.**

Corporate

Der Bereich Corporate umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der konzerninternen Dienstleistungen sowie inaktiver Gesellschaften, die sich nicht einzelnen Segmenten zuordnen lassen. Hinzu kommen die nicht betriebsnotwendigen Immobilien, die zentral im Bereich Corporate geführt und verwertet werden. Der Umsatz von Corporate lag bei 119 Mio € nach 121 Mio € im Vorjahr.

Mit konsequentem Portfolio-Management wiederum erfolgreich

Mit zahlreichen Erwerben und Veräußerungen von Unternehmen und Unternehmensteilen hat ThyssenKrupp im Berichtsjahr sein Portfolio weiter optimiert und damit das aktive Portfolio-Management der vergangenen Jahre konsequent fortgeführt.

Steel hat sich aus dem Langprodukte-Geschäft vollständig zurückgezogen.

- Im Segment Steel wurden mit der Veräußerung von Edelstahl Witten-Krefeld an die Schmolz + Bickenbach-Gruppe nun auch die restlichen verbliebenen Langprodukte-Aktivitäten abgegeben und damit der vollständige Ausstieg aus diesem Geschäftsfeld vollzogen. Der Fokus liegt künftig ganz auf den Flachstahlaktivitäten in den beiden Bereichen Qualitätsstahl und Edelstahl. Die Business Unit Carbon Steel hat mit der japanischen JFE Steel Corporation in Tokio ein Gemeinschaftsunternehmen gegründet, um beide Unternehmen frühzeitig in die Entwicklung neuer Automobile durch die weltweit operierenden japanischen Automobilhersteller einzubinden. In der Business Unit Stainless Steel wurden durch die vollständigen Übernahmen von Eurinox und dem Geschäft von Metall Rivestiti Terni in Italien die europäischen Vertriebsaktivitäten verstärkt.
- Das Segment Automotive hat sich an einem von Sumitomo in China neu gegründeten Unternehmen zur Herstellung geschmiedeter PKW-Kurbelwellen beteiligt und so seine Präsenz in Asien nachhaltig gestärkt. Gleichzeitig wurde damit die Spitzenposition im internationalen Kurbelwellengeschäft weiter ausgebaut. Mit dem Verkauf des europäischen Nutzfahrzeug-Federn-Geschäfts an die Styria Gruppe haben wir einen Best Owner für dieses Geschäftsfeld gefunden. Die Straffung des Federnbereichs und die Zusammenfassung mit den Aktivitäten von Bilstein ermöglichten es uns jetzt, die Feder-/Dämpfer-Kompetenz des Segments zu bündeln, um die Markt- und Technologieposition im Bereich PKW-Suspensions zu stärken und auszubauen. Im Rahmen der aktiven Portfolio-Optimierung und Konzentration auf ausgewählte Kerngeschäfte haben wir außerdem die Aluminiumguss-Aktivitäten von ThyssenKrupp Fahrzeugguss sowie eine Gießerei in Großbritannien veräußert.
- Das Segment Technologies hat im Geschäftsjahr 2004/2005 seine Portfolio-Optimierung abgeschlossen. Künftig konzentriert sich das Segment auf die ertragsstarken Business Units mit Wachstumspotenzial: Plant Technology, Marine Systems und Mechanical Engineering. Bei den Werften standen der Erwerb der HDW-Gruppe und die Gründung des Werftenverbundes ThyssenKrupp Marine Systems im Vordergrund. Für die Business Unit MetalCutting wurde ein Best Owner gefunden. Erwerber ist das us-amerikanische Unternehmen Maxcor mit Sitz in New York. ThyssenKrupp Stahlbau wurde im April an die Certina Holding veräußert. Ebenso wurde mit dem traditionsreichen Lübecker Unternehmen Possehl ein Best Owner für die Elastomertechnik gefunden. Die Turbinenkomponenten-Sparte wurde an die Leistritz-Gruppe veräußert, die auf speziellen Gebieten des Maschinen-, Geräte- und Anlagenbaus tätig ist.

- Durch die Übernahme einer Reihe von Aufzugsunternehmen in Europa und Nordamerika hat das Segment Elevator konsequent seine internationale Marktposition weiter gestärkt. Mit der Akquisition von Ascensores Silves Hidrolex konnten wir eines der letzten großen mittelständischen Aufzugsunternehmen in Spanien erwerben und hierdurch unsere Marktführerschaft weiter ausbauen. In Indien gelang es uns über den Erwerb eines lokalen Anbieters, den Zugang zu wichtigen Kunden im Großraum Mumbai auszubauen. Zusammen mit den bereits bestehenden Aktivitäten sichert dies eine bedeutende Marktstellung im Wachstumsmarkt Indien sowohl bei Neuanlagen als auch im Modernisierungs- und Wartungsgeschäft. Im Bereich Accessibility konnten wir mit dem Erwerb des zweitgrößten Marktteilnehmers Ceteco den Marktzugang in Italien erreichen.
- Im Segment Services hat Peiniger RöRo mit der Übernahme der Geschäftsaktivitäten von Lesser wichtige industrielle Kunden für den Bereich Gerüstbau erschlossen und seine Marktposition weiter gestärkt. Verschiedene Käufe haben darüber hinaus die weltweiten Stahlhandels- und Service-Center-Aktivitäten gestärkt. Auch der Rohstoffhandel wurde international weiter ausgebaut. Nachdem das Segment im Wesentlichen bereits 2003/2004 erfolgreich umgebaut worden war, haben wir im Berichtsjahr nur noch kleinere Randaktivitäten abgegeben.
- Mit dem Verkauf der Wohnimmobilien haben wir die größte Transaktion seit der Fusion im Jahr 1999 erfolgreich abgeschlossen. Die Veräußerung der rund 48.000 Wohnungen in der Rhein-Ruhr-Region hat wesentlich zur Reduktion der Netto-Finanzverbindlichkeiten des Konzerns beigetragen und darüber hinaus weiteren finanziellen Spielraum für zukünftiges strategisches Wachstum geschaffen.

Der Verkauf der Wohnimmobilien war die größte Transaktion seit 1999.

ThyssenKrupp hat im Geschäftsjahr 2004/2005 insgesamt Akquisitionen mit einem Umsatzvolumen von 1,5 Mrd € getätigt; die Desinvestitionen erreichten ein Volumen von 2,3 Mrd €. Damit sind seit der Fusion von Thyssen und Krupp bereits Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von 7,0 Mrd € veräußert und solche mit einem Umsatz von 7,1 Mrd € erworben worden. Auch in Zukunft sind im Rahmen des Portfolio-Managements selektive strategische Akquisitionen sowie Desinvestitionen von nicht strategischen Beteiligungen geplant.

Mitarbeiterzahl gestiegen

MITARBEITER NACH SEGMENTEN

	30.09.2004	30.09.2005
Steel	44.013	43.777
Automotive	42.139	42.541
Technologies	21.980	27.449
Elevator	31.699	34.151
Services	33.211	34.835
Corporate	1.014	976
Mitarbeiter fortgeführter Aktivitäten	174.056	183.729
	30.09.2004	30.09.2005
Steel	4.069	58
Automotive	3.330	996
Technologies	3.433	3.406
Services	1.855	556
Corporate	293	0
Mitarbeiter nicht fortgeführter Aktivitäten	12.980	5.016

Elevator hat alle Aktivitäten fortgeführt.

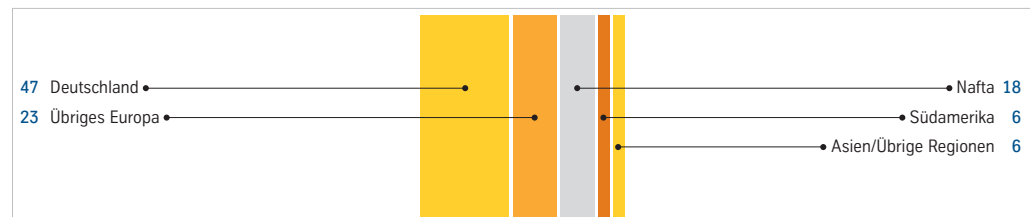
Die Zahl der Mitarbeiter hat sich im Geschäftsjahr 2004/2005 erhöht. ThyssenKrupp beschäftigte am 30. September 2005 weltweit 183.729 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 9.673 mehr als am Ende des vorangegangenen Geschäftsjahres. Der Anstieg um knapp 6 % ist vor allem auf die Erstkonsolidierung der HDW-Gesellschaften in Deutschland, Griechenland und Schweden im Segment Technologies zurückzuführen. Im Segment Elevator stieg die Mitarbeiterzahl auf Grund der Geschäftsausweitung. Im Bereich der nicht fortgeführten Aktivitäten waren zum Geschäftsjahresende 5.016 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

In Deutschland nahm die Zahl der Mitarbeiter um 1.518 auf 86.104 zu, außerhalb Deutschlands um 8.155 auf 97.625. Ende September 2005 waren 47 % der Mitarbeiter in Deutschland tätig, 14 % in den USA, 6 % in Frankreich und 5 % in Brasilien.

Der Personalaufwand aus fortgeführten Aktivitäten erhöhte sich im Berichtsjahr um 4 % auf 9,0 Mrd €.

53 % der Mitarbeiter sind inzwischen außerhalb Deutschlands tätig.

MITARBEITER NACH REGIONEN in % (zum 30.09.2005)



Rohstoffpreise legten zu

Durch den hohen Bedarf in China haben sich 2004/2005 die internationalen Rohstoffpreise weiter erhöht. Dies galt auch für Stahlerzeugnisse, die wir zugekauft haben. Bei den übrigen Produkten und Dienstleistungen haben wir Erfolge durch die Bündelung von Einkaufsmengen und ein international angelegtes Beschaffungsmanagement erzielt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug der Materialaufwand insgesamt 26,1 Mrd € und hat damit um 17 % zugelegt. Neben den gestiegenen Rohstoffpreisen ist für diesen Zuwachs auch das höhere Geschäftsvolumen des Konzerns im Berichtsjahr verantwortlich. Versorgungsengpässe gab es keine. Wir konnten alle für ThyssenKrupp benötigten Güter und Dienstleistungen in ausreichender Menge und gewünschter Qualität einkaufen.

Auf den internationalen Rohstoffmärkten haben sich im letzten Jahr die Preise teilweise drastisch erhöht. Für Nickel mussten wir teilweise mehr als 17.500 us-Dollar je Tonne zahlen. Auch beim Chrom wurden Mitte 2005 Spitzenpreise verlangt. Bei Eisenerzen führte die hohe chinesische Nachfrage zu Preissteigerungen von mehr als 70 % auf dem Weltmarkt. Mit 120 % lagen die Preiserhöhungen bei Kohle auf us-Dollar-Basis gerechnet sogar noch höher. Für Koks dagegen haben sich die Preise, dank der zunehmenden Kokereikapazitäten, etwas entspannt. Gegen Ende des Berichtsjahres stellte sich sogar wieder das Preisniveau vor Beginn der Hausse des Jahres 2003 ein. Für die Legierungsmetalle Molybdän und Vanadium gilt dies nicht; hier gab es in der ersten Hälfte 2005 Höchstpreise, die nur schrittweise zurückgehen.

Die Schrottpreise haben 2004/2005 erheblich geschwankt. Sie bewegten sich zwischen 127 € und mehr als 270 € je Tonne. Tendenziell ist der für die Stahlindustrie wichtige Sekundärrohstoff aber teurer geworden als in den Vorjahren. Dies ist vor allem auf den strukturell geringer werdenden Schrottanfall sowie steigende Exporte durch die weltweite Rohstoffhausse zurückzuführen.

Bedingt durch die teuren Rohstoffe haben sich die Einstandspreise für Stahllang- und -flachprodukte erhöht. Für Flachprodukte mussten Preissteigerungen von mehr als 20 %, für Langprodukte sogar von über 25 % hingenommen werden. Auch die Preise von Komponenten mit hohem Stahlanteil gingen nach oben; dies galt beispielsweise für Stanz-, Biege- und Drehteile. Dagegen sind Zukaufteile im Bereich Maschinenbau oder Hydraulik, die nicht in den Sog der Metallpreise geraten sind, im Preis stabil geblieben oder sogar leicht zurückgegangen.

Für direkte und indirekte Dienstleistungen konnten wir die Einkaufskosten senken. Optimierungen brachte unser im Konzern gestartetes Projekt des Inhouse-Sourcing.

Das konzerninterne Wertsteigerungsprogramm ThyssenKrupp best mit dem Einkauf als neuem Schwerpunkt hat sich ebenfalls bezahlt gemacht und kostengünstige Lösungen gebracht. Auch das im Berichtsjahr begonnene Projekt des Global-Sourcing hat sich bewährt. Wir konnten günstige Lieferanten in Asien und Osteuropa finden und beim Zukauf von Elektronikteilen und Gussteilen erheblich sparen.

Unterstützt wird der globale Einkauf durch die ThyssenKrupp Beschaffungsplattform im Internet. Darin ist inzwischen das Programmmodul Strategic Sourcing integriert, das weltweit Ausschreibungen und Auktionen ermöglicht. Im ersten Einsatzjahr haben wir bereits ein Bedarfsvolumen von mehr als 500 Mio € über das Internet ausgeschrieben. Online-Ausschreibungen werden zurzeit von Konzernunternehmen in Europa und den USA genutzt. Unter <https://sourcing.thyssenkrupp.info> ist unsere E-Procurement-Plattform erreichbar.

Der Materialaufwand belief sich 2004/2005 auf 26,1 Mrd €.

Ein anderes unserer Programmmodule – Catalog Ordering – hat sich ebenfalls international durchgesetzt. Mehr als zwei Millionen Artikel von über 230 Lieferanten lassen sich jetzt von allen ThyssenKrupp Gesellschaften über diese Plattform online beziehen. Durch die Bündelung der Konzernnachfrage konnten wir bessere Preise und Konditionen vereinbaren.

Unsere konzernweiten Abschlüsse mit globalen Anbietern haben auch in der Logistik die Frachtkosten sinken lassen, wobei allerdings steigende Ölpreise und die Einführung der Lkw-Maut in Deutschland einen Teil dieser Preissenkungen wieder aufzehrten. Beachtliche Einsparungen brachte ebenfalls das in Deutschland zentralisierte Fuhrparkmanagement mit dem elektronischen Carpool-System. Dieses System und die damit verbundene Lieferantenintegration haben den Bestell- und Verwaltungsprozess für Dienst- und Servicefahrzeuge weitgehend automatisiert.

Die Preise für Strom sind gegenüber dem Vorjahr weiter stark gestiegen. Begründet wurde dieser Preisanstieg von den Versorgern mit höheren Kohle-, Öl- und Gaspreisen. Eine Entlastung bei den weit über dem europäischen Durchschnitt liegenden Entgelten für die Nutzung der Stromnetze hat es dagegen in Deutschland nicht gegeben. Nach wie vor belasten jedoch die Mehrkosten aus der Förderung der erneuerbaren Energien, der Kraft-Wärme-Kopplung und der Stromsteuer die Strompreise in Deutschland. Diese haben bereits wieder ein Niveau wie vor der Marktöffnung 1999 erreicht. Speziell die Belastung durch die Förderung der erneuerbaren Energien hat im Berichtsjahr weiter zugenommen. Leider entlasten die Sonderregelungen für energieintensive Unternehmen nur wenige große Stromverbraucher im Konzern. Die hohen Preise gefährden im zunehmenden Maße die energieintensiven deutschen Standorte.

Ein ähnliches Bild bietet der Gasmarkt. Die durch das teurere Öl ohnehin schon nach oben getriebenen Gaspreise werden zusätzlich durch den fehlenden Wettbewerb gestützt.

Minderung von CO₂-Emissionen als Schwerpunkt

Luft, Wasser und Boden möglichst rein zu halten, mit Energie und Rohstoffen sparsam umzugehen und die Wiederverwertung ausgedienter Produkte zu fördern, gehört zu unserer Verantwortung für Umwelt und nachhaltiges Wirtschaften. Im Berichtsjahr haben wir für den Betrieb von Umweltschutzeinrichtungen weltweit 402 Mio € aufgewendet. Zusätzlich wurden 45 Mio € in Anlagen investiert, die dem Umweltschutz dienen. Der Hauptanteil an den Betriebskosten liegt mit 41 % wie in den Vorjahren beim Gewässerschutz. Die Luftreinhaltung stand für 35 % der Aufwendungen. Auf die Verwertung und Beseitigung von Abfällen sowie auf den Lärm- und den Landschaftsschutz entfielen 24 %.

Im Rahmen des Emissionshandels, der Anfang 2005 gestartet war, haben betroffene Konzernunternehmen Monitoringsysteme aufgebaut, um ihre CO₂-Emissionen zu kontrollieren und zu steuern. Über die Optimierung der eigenen Anlagen hinaus engagieren wir uns auch in übergreifenden Projekten zur Treibhausgas-Minimierung im In- und Ausland. Ein Beispiel ist das Projekt ulcos (Ultra Low CO₂ Steel-making). Darin erforscht unser Stahlbereich zusammen mit anderen internationalen Stahlherstellern neue Möglichkeiten, um die Treibhausgasemissionen bei der Stahlerzeugung weiter zu verringern. Durch neue Konzepte sollen die CO₂-Emissionen bei der Stahlerzeugung auf Eisenerz-Basis um mehr als 30 % zurückgehen.

Für eine bessere lokale Umwelt haben wir jetzt in unserer Stahlerzeugung ein mehrjähriges Maßnahmenpaket erfolgreich abgeschlossen, das Staubbiederschläge vermindern soll. Als letztes wurde eine Neuentwicklung großtechnisch umgesetzt: Die so genannten „Wrasenabgase“ eines Sinterbandes

Für laufende Umweltschutzmaßnahmen wurden weltweit 402 Mio € aufgewendet.

werden nun nach einem neuartigen Konzept gereinigt und der Raumentstaubung zugeleitet. Auch die Feinstaubemissionen wollen wir weiter minimieren; ein neuer Aktionsplan sieht 23 kurzfristig zu realisierende Maßnahmen vor, und weitere 18 Staubminderungsprojekte sollen bis zum Herbst 2007 folgen.

Für die Automobilindustrie und damit auch ThyssenKrupp als Zulieferer sind möglichst emissionsarme und kraftstoffsparende Fahrzeuge ein wichtiges Ziel. Unsere Technologie- und Systemkompetenz leistet dazu einen wichtigen Beitrag. So machen Strukturteile aus unseren hochfesten Stählen in Verbindung mit anderen Werkstoffen die Fahrzeuge leichter und senken somit den Kraftstoffverbrauch. Dies gilt auch für unsere innovativen Fertigungsverfahren, die eine leichtere Bauweise von Komponenten zulassen. Auch Entwicklungen wie die variable Ventilsteuerung Presta DeltaValveControl von ThyssenKrupp Presta senken den Kraftstoffverbrauch weiter und führen zu geringeren Abgasemissionen.

Das Ziel der Energieeinsparung ist ebenfalls für unsere innovativen Aufzüge gültig. In die elektronische Zielauswahlsteuerung, die vor allem in Hochhäusern, großen Büro- und Verwaltungsgebäuden die Auswahl des Aufzugs optimiert und Leerfahrten sowie Wartezeiten verringert, kann nun auch der Faktor Energieverbrauch als eine Steuergröße eingegeben werden. So können Fahrten eingespart werden, und der spezifische Energieverbrauch für die Beförderung lässt sich um fast 15 % senken. Diese energieoptimierte Kabinenzuteilung wurde bereits zum Patent angemeldet. Nähere Informationen zum Zielauswahlssystem finden Sie auf Seite 68.

Unser neu entwickeltes EnviNOx[®]-Verfahren beseitigt umweltschädliche Stickoxide aus dem Abgas von Chemieanlagen. Da solche Emissionsreduktionen im EU-Emissionshandel genutzt werden können und somit einen Marktwert besitzen, ist das Verfahren besonders wirtschaftlich. Für die Entwicklung erhielt das Konzernunternehmen Uhde den Innovationspreis der Europäischen Umweltpresse.

Deutliche Steigerung der Innovationskraft

Für ThyssenKrupp als technologieorientiertes Unternehmen sind Innovationen eine entscheidende Voraussetzung für Markterfolg und Zukunftsfähigkeit. Neue Ideen für Produkte, Verfahren und Dienstleistungen zu entwickeln und gleichzeitig die Qualität unserer Erzeugnisse sicherzustellen, haben wir uns 2004/2005 insgesamt 733 Mio € kosten lassen, ein Plus von 13 %. Davon entfallen 186 Mio € auf freie Forschungs- und Entwicklungsprojekte und 266 Mio € auf kundenbezogene Entwicklungen. Gegenüber dem Vorjahr haben wir damit die gesamten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung um mehr als 22 % gesteigert. Die technische Qualitätssicherung blieb mit 281 Mio € auf Vorjahreshöhe.

Mehr als 3.300 Mitarbeiter arbeiten in 87 internationalen Entwicklungszentren und weiteren Bereichen des Konzerns an Innovationsprojekten. Es handelt sich um Wissenschaftler und Ingenieure, die sich auf Werkstoff- und Produktionstechnik, Verfahrens- und Elektrotechnik spezialisiert haben. Als neuer Schwerpunkt wird Mechatronik immer wichtiger. Unsere Forscher und Entwickler halten engen Kontakt zu Hochschulen und öffentlichen Forschungseinrichtungen in Europa, Asien und den USA. Dies gilt vor allem für die Zusammenarbeit und den intensiven Gedankenaustausch mit den Partneruniversitäten des Konzerns in Aachen, Berlin, Bochum, Dortmund, Dresden, Hamburg-Harburg und mit der Tongji-Universität in Shanghai. Enge Arbeitskontakte bestehen auch mit den Technischen Universitäten in Clausthal-Zellerfeld und Freiberg.

Die FuE-Aufwendungen erreichten 733 Mio €, ein Plus von 13 %.

Gemeinsam mit externen Partnern aus Wissenschaft und Forschung haben wir im Berichtsjahr insgesamt über 2.000 Entwicklungsprojekte durchgeführt, wobei an jedem fünften Vorhaben bereits Universitäten und Hochschulinstitute außerhalb Deutschlands beteiligt waren. Mehr als 60 % dieser Kooperationen betrafen konkrete Vorhaben mit Schwerpunkten auf den Fachgebieten Metallurgie, Werkstoff- und Oberflächentechnik sowie Analyse-, Berechnungs-, Mess- und Regeltechnik.

Die wichtigen Innovationserfolge des Berichtsjahres werden auf den Seiten 65 - 68 ausführlich vorgestellt.

Investitionen über Vorjahr

Im Geschäftsjahr 2004/2005 investierte ThyssenKrupp 1,9 Mrd €, 7 % mehr als im Vorjahr. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände erreichten 1.522 Mio €, die übrigen 336 Mio € entfielen auf den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen. Die Investitionen unterschritten die Abschreibungen in Höhe von 2,2 Mrd € um 0,3 Mrd €.

Die Investitionen des Segments Steel erreichten 753 Mio € bei Abschreibungen von 807 Mio €. 521 Mio € entfielen auf Carbon Steel und 203 Mio € auf Stainless Steel. In der Business Unit Carbon Steel wurde in die Optimierung der Gießhallen- und Möllerenstaubung des Hochofens 1 in Duisburg investiert. Weitere Mittel flossen in die neuen Winderhitzer für den Hochofen 9. Um den hohen Qualitätsanforderungen der Kunden aus der Automobilindustrie verstärkt Rechnung zu tragen, ging im Dezember 2004 an der Warmbreitbandstraße in Duisburg-Beeckerwerth ein neuer Hubbalkenofen in Betrieb. Diverse Modernisierungsmaßnahmen betrafen die Warm- und Kaltwalzwerke an allen Standorten. Die Investitionen in die Weißblechfertigung von Rasselstein, die im Wesentlichen den Bau eines Durchlaufglühofens und weitere Veredelungsanlagen umfasst, machten planmäßige Fortschritte. Die Produktion wurde im Sommer 2005 aufgenommen. Hoesch Hohenlimburg hat durch die Inbetriebnahme eines zweiten Brammenofens die Kapazität der Mittelbandstraße deutlich erhöht. In Changchun, China, nahm ThyssenKrupp Tailored Blanks im August 2005 eine neue Laserschweißanlage in Betrieb und konnte damit die internationale Präsenz weiter ausbauen. Bei ThyssenKrupp Electrical Steel stand die Erweiterung der Glühkapazitäten im Werk Gelsenkirchen im Vordergrund.

Die Investitionen von Stainless Steel dienten vor allem der maßvollen Anpassung der Kapazitäten an die regionalen Marktgegebenheiten, der Erweiterung des weltweiten Vertriebsnetzes sowie der Verbesserung von Qualität, Service, Produktivität und Umweltschutz. Mit dem Ausbau der Anarbeitungskapazität bei EBOR Edelstahl, einer Tochtergesellschaft von ThyssenKrupp Nirosta, der Inbetriebnahme eines modernen Fertigwarenlagers in Dillenburg sowie der Verbesserung der Service-Center-Struktur wird die Angebotspalette produktspezifischer Dienstleistungen der europäischen Rostfrei-Gesellschaften deutlich verbessert. Die italienische ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni wird die Rostfrei-Aktivitäten stärken und hat dazu ein neues 20-Rollen-Sendzimir-Kaltwalzgerüst in Auftrag gegeben, mit dem insbesondere der Anteil hochanspruchsvoller Kaltbandprodukte gesteigert werden soll. Dem gleichen Ziel dient die derzeit im Bau befindliche Blankglühlinie in Verbindung mit dem Ausbau der Adjustagekapazitäten bei ThyssenKrupp Mexinox. Shanghai Krupp Stainless schloss mit der Inbetriebnahme zweier neuer Kaltwalzgerüste sowie einer Glüh- und Beizlinie für Kaltband eine weitere Ausbauphase ab. Die maximale Kaltbandkapazität beträgt nun je nach Produktmix 250.000 t – 290.000 t pro Jahr. Der nächste Bauabschnitt mit einer Warmband-Glüh- und Beizlinie lief planmäßig an. Ein wichtiger Schritt zur Verstärkung des Vertriebsnetzes ist der zum Ende des Geschäftsjahres 2004/2005 abgeschlossene Bau eines Rostfrei-Distributionscenters in Guangzhou; es hat direktem Zugang zu den verbrauchsstarken Regionen in Südchina und dient als Brückenkopf in die anderen Länder Südostasiens.

Die Investitionen des Konzerns stiegen um 7 % auf 1,9 Mrd €.

INVESTITIONEN NACH SEGMENTEN in Mio €

	2003/2004	2004/2005
Steel	729	753
Automotive	439	462
Technologies	159	411
Elevator	214	119
Services	147	190
Corporate	178	71
Konsolidierung	- 132	- 148
Konzern	1.734	1.858
Immaterielle Vermögensgegenstände	106	74
Sachanlagen	1.325	1.448
Finanzanlagen	303	336

Automotive investierte 462 Mio €, die Abschreibungen betragen 407 Mio €. Im Mittelpunkt standen erneut Investitionen auf Grund von Kundenaufträgen und damit verbundenen Kapazitätserhöhungen. In der Business Unit Body & Chassis (North America) lag der Investitionsschwerpunkt der Gießerei ThyssenKrupp Waupaca bei Maßnahmen zur Kapazitätserweiterung, Qualitätsverbesserung und zum Umweltschutz. Die Presswerke von ThyssenKrupp Budd haben vor allem in neue Fertigungsvorrichtungen investiert. So entstanden im Werk Hopkinsville neue Schweißlinien zur Herstellung von Hilfsrahmen und in Shelbyville neue Montageanlagen. Wichtigstes Projekt bei ThyssenKrupp Fabco waren Investitionen in die Hot-Stamping-Technologie.

In der Business Unit Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) standen ebenfalls Maßnahmen zur Modernisierung und zum Ausbau der Kapazitäten im Vordergrund. Am Standort Brackwede haben wir in neue Produktionslinien investiert und vorhandene Aggregate automatisiert. Am Standort Ludwigsfelde sind auf Grund neuer Kundenaufträge weitere Schweiß- und Montageeinrichtungen installiert worden. Auch in Großbritannien und Frankreich mussten auftragsbedingt die Fertigungsanlagen erweitert werden. Darüber hinaus wurde bei ThyssenKrupp Sofedit in Frankreich die Hot-Stamping-Kapazität am Standort Le Theil ausgebaut. Für einen japanischen Kunden hat ThyssenKrupp Automotive Systems in Brasilien eine neue Montagelinie für Chassisprodukte errichtet.

Die Business Unit Powertrain (Global) gewann zahlreiche neue Aufträge und investierte entsprechend in neue Fertigungseinrichtungen. ThyssenKrupp Gerlach begann mit dem Aufbau einer neuen Bearbeitungslinie für Kurbelwellen. Im Wachstumsmarkt China ging das Unternehmen mit dem Partner Sumitomo ein Joint Venture zur Herstellung von geschmiedeten PKW-Kurbelwellen ein. ThyssenKrupp Präzisionschmiede erweiterte die Bearbeitungskapazitäten für Kegelräder und zur Gesenkerstellung. Hohe Kundenaufträge machten bei ThyssenKrupp Presta die Erweiterung des Standortes Ilsenburg notwendig. Die positive Marktentwicklung in Brasilien führte bei ThyssenKrupp Metalúrgica Campo Limpo zu einem Ausbau der Fertigungs- und Bearbeitungskapazitäten. ThyssenKrupp Fundicoes musste zur Herstellung gegossener Kurbelwellen die Schmelzkapazität erhöhen.

Technologies investierte im Berichtsjahr 411 Mio € bei einem Abschreibungsvolumen von 301 Mio €. Der Schwerpunkt lag erneut auf der Rationalisierung von Herstellungsprozessen und der Erneuerung von Maschinen und Anlagen. So wurden bei ThyssenKrupp Marine Systems die Qualität und Durchlaufzeit in der Paneelfertigung entscheidend verbessert und das Ausrüstungszentrum für modularisierte Maschinenraumkomponenten fertig gestellt. Daneben stand besonders die Umsatz- und Produktausweitung im Vordergrund. Mechanical Engineering setzte den Kapazitätsausbau für Großwälzlagerfertigung fort und

Mit 462 Mio € erweiterte und modernisierte Automotive seine Kapazitäten.

Elevator setzte mit Akquisitionen seine Wachstumsstrategie weiter fort.

investierte vorwiegend in Europa und Asien in neue Produktionsanlagen. Die Business Unit erweiterte das Produktportfolio um Kettenantriebe für Kleinbagger, um die starke Nachfrage in diesem Bereich decken zu können. Zudem wurde die weltweit führende Position bei großen Antriebsrädern von Erdbebewegungsmaschinen durch die Umstellung von gegossenen auf geschmiedete Produkte sichergestellt und ausgeweitet.

Das Segment Elevator investierte 119 Mio € bei Abschreibungen von 51 Mio €. Der Großteil entfiel neben Sachinvestitionen zur Erhaltung der Betriebsbereitschaft auf Finanzinvestitionen und den Erwerb von Wartungspaketen. Das Segment verstärkte sich im Rahmen der verfolgten Wachstumsstrategie insbesondere in Europa mit mehreren kleinen und mittelgroßen Akquisitionen. Diese Zukäufe ergänzen die bereits bestehenden Aktivitäten sehr gut, verstärken die Marktpräsenz und stützen das Servicegeschäft.

Im Segment Services betragen die Investitionen 190 Mio € bei Abschreibungen von 118 Mio €. Dabei standen insbesondere Sachinvestitionen zur Erhaltung der Betriebsbereitschaft sowie zum Ausbau und zur Modernisierung des Lagergeschäfts im Vordergrund – insbesondere in Deutschland, Polen, Ungarn und den USA. Bei den Finanzinvestitionen gab es folgende wesentliche Projekte: die Beteiligung an Cline Mining Corporation in Kanada, den Erwerb von Automata Industrial in Brasilien, einem Service-Unternehmen im Bereich Aerospace, sowie – im Rahmen der Osteuropa-Strategie – die Neugründung von zwei Gesellschaften in der Ukraine und in Bulgarien.

Ergebnis, Dividende

Der Gewinn vor Steuern aus fortgeführten Aktivitäten vor Sondereffekten erreichte mit 1,8 Mrd € einen neuen Spitzenwert. Den größten Beitrag leistete wieder das Segment Steel, das mehr als die Hälfte zum Konzerngewinn beisteuerte. Wir schlagen der Hauptversammlung vor, eine um 0,10 € auf 0,70 € erhöhte Dividende je Stückaktie zu beschließen. Zusätzlich soll aus dem nahezu abgeschlossenen Desinvestitionsprogramm eine Sonderausschüttung von 0,10 € gezahlt werden.

ThyssenKrupp erzielte im Geschäftsjahr 2004/2005 aus fortgeführten Aktivitäten vor Sondereffekten ein Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von 1.836 Mio €; nicht berücksichtigt sind hierin die Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit der Neueinschätzung der 20,6%igen Beteiligung an der RAG Aktiengesellschaft in Höhe von 474 Mio €, aber auch der unter den nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesene Gewinn von 870 Mio € aus dem Verkauf der Wohnimmobilien. Damit erreichte ThyssenKrupp wiederum ein Spitzenergebnis, das noch um 359 Mio € über dem bisher besten Ergebnis der Unternehmensgeschichte im Vorjahr lag.

Wesentliche Treiber dieses Erfolges waren die ausgezeichneten Ergebnisse bei Steel. In allen Segmenten wirkten die erfolgreich umgesetzten Programme zur Effizienzsteigerung und die durchgeführten Portfolio-Bereinigungen. Ergebnisbelastungen resultierten vor allem aus der Steigerung der Vormaterial- und Rohstoffpreise sowie der sich verschärfenden Situation in Teilen der Automobilindustrie in den USA und Großbritannien.

Das Desinvestitionsprogramm für Nicht-Kernaktivitäten wurde im Verlauf des Geschäftsjahres nahezu abgeschlossen. Elf wesentliche Einheiten wurden im Verlauf des Geschäftsjahres 2004/2005 veräußert oder der Verkauf wurde eingeleitet. Aus diesen Transaktionen resultierte in Summe ein Veräußerungsgewinn von 469 Mio € vor Steuern; auf die verkauften Einheiten entfiel ein laufendes Ergebnis von insgesamt 21 Mio € vor Steuern, das ebenso wie das Verkaufsergebnis unter den nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen ist.

Deutlichen Gewinnsteigerungen bei Steel, Services und Technologies standen rückläufige Gewinne insbesondere bei Automotive gegenüber. Das Segment Steel erzielte eine signifikante Gewinnsteigerung und trug mehr als die Hälfte zum Konzernergebnis bei. Auf Basis der erzielten Effizienzsteigerungen und der hohen Durchschnittserlöse für nicht legierten Stahl verbesserte Carbon Steel den Gewinn signifikant um mehr als 50 %. Demgegenüber führten bei Stainless Steel die ab dem 2. Quartal rückläufigen Erlöse in Verbindung mit Rohstoffpreissteigerungen zu einem geringeren Gewinn als im Vorjahr. In Folge des dramatischen Preisverfalls im chinesischen Markt erwirtschaftete das chinesische Kaltwalzwerk einen Verlust. Im Segment Automotive waren die höheren Stahlpreise und die mangelnde Kapazitätsauslastung

Steel trug mehr als die Hälfte zum Konzernergebnis bei.

ERGEBNIS NACH SEGMENTEN in Mio €

	2003/2004*	2004/2005
Steel	916	1.302
Automotive	260	49
Technologies	88	172
Elevator	370	352
Services	251	380
Corporate	- 395	- 394
Konsolidierung	- 13	- 25
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor RAG-Einmalverlusten**	1.477	1.836
	2003/2004*	2004/2005
Steel	5	- 58
Automotive	16	- 6
Technologies	- 10	- 237
Services	23	- 59
Corporate	40	802
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	74	442

* angepasst durch den Ausweis nicht fortgeführter Aktivitäten; vgl. Anhang-Nr. 3 des Konzernabschlusses

** vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

bei den nordamerikanischen Werken für Karosserieteile und Rahmen die Hauptursachen für einen deutlichen Gewinnrückgang. Das Segment Technologies profitierte von der verstärkten Nachfrage im allgemeinen Maschinenbau. In Verbindung mit dem Wegfall von Sonderaufwendungen, die das Vorjahr belasteten, führte dies zu einer deutlichen Gewinnsteigerung. Der Gewinn von Elevator erreichte wieder ein hohes Niveau, blieb aber unter dem Vergleichswert des Vorjahres, eine Folge höherer Vormaterialpreise und des verschärften Wettbewerbs. Das Segment Services verbuchte auf hohem Niveau nochmals eine deutliche Gewinnsteigerung; ausschlaggebend waren die gute internationale Konjunktur für Werk- und Rohstoffe, die Geschäftsausweitung in Ost- und Mitteleuropa sowie Kosteneinsparungen. Auch Industrial Services profitierte von dem guten internationalen Umfeld für Industriedienstleistungen.

Eine detaillierte Erläuterung der Segmentergebnisse ist im Kapitel „Analyse der wirtschaftlichen Situation“ auf den Seiten 87-89 enthalten.

Ergebnis der ThyssenKrupp AG

Der nach den Regeln des HGB ermittelte Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG betrug im Berichtsjahr 920 Mio € nach 301 Mio € im Vorjahr. Die ThyssenKrupp AG verbesserte ihr Beteiligungsergebnis von 460 Mio € auf 1.540 Mio €. Aus der Gewinnabführung durch die ThyssenKrupp Real Estate GmbH resultierten 1.844 Mio € in Folge der Veräußerung des Bereichs Wohnimmobilien. Gegenläufig wirkte der Aufwand aus der Bewertungsanpassung für Pensionsrückstellungen wegen der rückläufigen Zinsentwicklung. Neben 38 Mio € Aufwand bei der ThyssenKrupp AG wurden darüber hinaus 531 Mio € für die künftige Belastung der Organgesellschaften zurückgestellt, die das Beteiligungsergebnis minderten.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen durch Steuerumlagen an Organgesellschaften sowie eine Zuschreibung auf den Buchwert der ThyssenKrupp Steel AG in Höhe von 52 Mio €. Nach Aufrechnung mit den Aufwendungen aus der konzernleitenden Tätigkeit, den Aufwendungen für die Altersversorgung ehemaliger Mitarbeiter der ThyssenKrupp AG und ihrer Vorgängergesellschaften sowie der Berücksichtigung der Zinsaufwendungen ergibt sich ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 1.578 Mio €; im Vorjahr waren es 338 Mio €.

Das außerordentliche Ergebnis resultiert in seiner Gesamthöhe von 512 Mio € aus der vollständigen außerplanmäßigen Abschreibung auf den Buchwert der RAG Aktiengesellschaft. Auf Grund der Mindeststeuer ergab sich trotz der noch bestehenden Verlustviträge ein Steueraufwand von 146 Mio €.

Aus dem sich danach ergebenden Jahresüberschuss von 920 Mio € sind 481 Mio € den anderen Gewinnrücklagen zugeführt. Darin enthalten ist eine Zuschreibung auf die Anteile der ThyssenKrupp Steel AG nach § 58 Abs.2a AktG mit einem Eigenkapitalwert von 43 Mio €.

Danach verbleibt einschließlich des Gewinnvortrags ein Bilanzgewinn von 448 Mio €. Vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung soll davon ein Betrag von 349 Mio € zur Ausschüttung einer Dividende und ein Betrag von 50 Mio € als Sonderausschüttung verwendet, ein Betrag von 37 Mio € zur Stärkung des Eigenkapitals in andere Gewinnrücklagen eingestellt sowie der Restbetrag von 12 Mio € auf neue Rechnung vorgetragen werden.

**Die ThyssenKrupp AG
verdreifachte den Jahres-
überschuss auf 920 Mio €.**

0,70 € Dividende und 0,10 € Sonderausschüttung je Stückaktie

Die rechtliche Basis für die Ausschüttung bildet der nach HGB ermittelte Bilanzgewinn der ThyssenKrupp AG in Höhe von 448 Mio €; im Vorjahr waren es 309 Mio €. Er setzt sich zusammen aus dem nach HGB ermittelten Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG in Höhe von 920 (im Vorjahr 301) Mio € abzüglich einer durch die Verwaltung bereits vorgenommenen Einstellung von 481 Mio € in die anderen Gewinnrücklagen zuzüglich des Gewinnvortrags.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,70 € (im Vorjahr 0,60 €) je Stückaktie und einer Sonderausschüttung von 0,10 € je Stückaktie, die Einstellung weiterer 37 Mio € in die anderen Gewinnrücklagen und den Vortrag des darüber hinausgehenden Betrags von 12 Mio € auf neue Rechnung vor. Soweit sich die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien bis zum Tag der Hauptversammlung ändern sollte, wird der Gewinnverwendungsvorschlag entsprechend angepasst. Damit ist aus dem Bilanzgewinn von 448 Mio € ein Teilbetrag von insgesamt 399 Mio € zur Ausschüttung auf die zum 30. September 2005 dividendenberechtigten 499.149.151 Aktien vorgesehen. Die Sonderausschüttung resultiert aus dem nahezu abgeschlossenen Desinvestitionsprogramm.

Der Jahresabschluss der ThyssenKrupp AG ist in Kurzform in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Die Dividende wird um eine Sonderausschüttung aus dem Desinvestitionsprogramm ergänzt.

BILANZ DER THYSSENKRUPP AG (HGB) in Mio €

	30.09.2004	30.09.2005
Anteile an verbundenen Unternehmen	7.892	8.702
Übriges Anlagevermögen	1.702	1.589
Anlagevermögen	9.594	10.291
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	8.017	9.297
Übriges Umlaufvermögen	760	4.033
Umlaufvermögen	8.777	13.330
Aktiva	18.371	23.621
Eigenkapital	5.028	5.649
Sonderposten mit Rücklageanteil	59	57
Rückstellungen	1.053	1.080
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	10.725	14.637
Andere Verbindlichkeiten	1.506	2.198
Verbindlichkeiten	12.231	16.835
Passiva	18.371	23.621

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER THYSSENKRUPP AG (HGB) in Mio €

	2003/2004	2004/2005
Beteiligungsergebnis	460	1.540
Sonstige betriebliche Erträge	355	664
Übrige Aufwendungen und Erträge	- 477	- 626
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	338	1.578
Außerordentliches Ergebnis	0	- 512
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 37	- 146
Jahresüberschuss	301	920
Einstellung in Gewinnrücklagen	- 1	- 481
Gewinnvortrag	9	9
Bilanzgewinn	309	448

Start ins neue Geschäftsjahr und Ausblick

ThyssenKrupp ist in einem schwieriger gewordenen Umfeld in das neue Geschäftsjahr gestartet. Zwar deuten die gesamtwirtschaftlichen Prognosen auf einen anhaltenden Aufschwung der Weltwirtschaft hin, aber die konjunkturellen Risiken haben sich insbesondere durch die Entwicklung auf den Energiemärkten erhöht. Dennoch rechnen wir für ThyssenKrupp mit einer insgesamt positiven Geschäftsentwicklung. Für das Geschäftsjahr 2005/2006 erwarten wir einen Umsatz in der Größenordnung von rund 43 Mrd €. Unser nachhaltiges Ziel beim Ergebnis vor Steuern liegt um 1,5 Mrd €. Diese Größenordnung wollen wir – ohne wesentliche Sondereffekte – auch im Geschäftsjahr 2005/2006 erreichen.

Anhaltendes globales Wachstum

Zu Beginn des neuen Geschäftsjahres blieb das Weltwirtschaftswachstum relativ robust. Für 2006 wird zum gegenwärtigen Zeitpunkt von einer im Vergleich zum Vorjahr gleich bleibenden Wachstumsrate von 4 % ausgegangen. Allerdings hat sich das Risiko einer konjunkturellen Abkühlung insbesondere auf Grund der stark gestiegenen Rohölpreise deutlich erhöht. Sollte sich der Ölmarkt mittelfristig nicht wieder leicht entspannen, dürfte dies eine Abschwächung der unterstellten globalen Konjunktdynamik zur Folge haben.

Wirtschaftliche Wachstumszentren bleiben auch 2006 die Länder Asiens, Mittel- und Osteuropas sowie die USA. In den USA setzt sich angesichts hoher Investitionen und eines robusten privaten Konsums, bedingt durch die günstige Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt, ein solider Wachstumskurs fort. In Asien übt die nach wie vor ungebrochene Dynamik der chinesischen Wirtschaft einen positiven Einfluss auf die Entwicklung im übrigen asiatischen Raum aus. Vor allem in Indien dürfte sich der Aufschwung fortsetzen, während für Japan mit einem niedrigerem Wachstum zu rechnen ist. In Lateinamerika wird sich das Wirtschaftswachstum leicht abschwächen. Für die Länder Mittel- und Osteuropas erwarten wir 2006 ein ähnlich hohes Expansionstempo wie im Vorjahr.

Im Euroraum wird sich die Konjunktur auf niedrigem Niveau leicht erholen, vorausgesetzt, der Wechselkurs des Euro bleibt gegenüber dem us-Dollar stabil. Die Binnennachfrage wird 2006 etwas an Stärke gewinnen, allerdings bleibt das BIP-Wachstum mit einem erwarteten Anstieg um 1,5 % weiterhin unterdurchschnittlich. Auch für die deutsche Volkswirtschaft zeichnet sich für 2006 nur eine moderate Besserung der wirtschaftlichen Lage ab. Leichte Impulse kommen von den Ausrüstungsinvestitionen und vom Export, während der private Konsum stagnieren dürfte.

Für 2006 wird ein BIP-Wachstum von 4,0 % weltweit erwartet.

BRUTTO-INLANDSPRODUKT 2006* reale Veränderungen zum Vorjahr in %

Deutschland	1,0
Frankreich	1,7
Italien	1,0
Großbritannien	2,1
Russland	5,3
übriges Mittel-/Osteuropa	5,6
USA	3,3
Brasilien	3,5
übriges Lateinamerika	4,4
Japan	1,8
China	8,5
Indien	6,7
übriges Asien	5,0
Welt	4,0

* Schätzung

In den für ThyssenKrupp wichtigen Kundenmärkten gehen wir von folgenden Entwicklungen aus:

- Die Perspektiven für den Weltstahlmarkt bleiben insgesamt günstig. Die Walzstahlmarktversorgung wird 2006 nach der jüngsten Einschätzung des Weltstahlverbandes IISI um gut 5 % auf 1.053 Mio t steigen. Dies entspricht einer Rohstahlproduktion von annähernd 1,2 Mrd t. Nach wie vor werden wesentliche Nachfrageimpulse von China und anderen Schwellenländern Asiens und Lateinamerikas ausgehen. Für die EU ist nach dem lagerzyklisch bedingten Nachfragerückgang im Jahr 2005 von einem Wachstum von etwa 3 % auszugehen. Bei konjunkturell leicht anziehender Nachfrage in Westeuropa dürften vor allem wieder positive Lagerzykluseffekte greifen. Die deutsche Rohstahlproduktion sollte die Marke von 45 Mio t übertreffen.
- Bei nichtrostenden Flacherzeugnissen wird nach einem insgesamt schwachen Jahr 2005 auch in Westeuropa und Nordamerika wieder mit einer Belebung gerechnet. In Asien, hier insbesondere in China, gehen wir von einer anhaltend positiven Marktentwicklung aus. Wegen des ungebremsen Kapazitätsausbaus in China und des Hochfahrens neuer Kapazitäten in Europa wird sich die Wettbewerbssituation in diesen Regionen allerdings vorerst nicht nennenswert entspannen. Im Bereich der Nickelbasislegierungen wird sich die Erholung des Marktes fortsetzen. Sehr erfreulich wird sich der Markt für Titanhalbzeug entwickeln.
- Die weiter steigende Motorisierung insbesondere in Asien wird die weltweite Automobilproduktion 2006 um knapp 4 % auf über 68 Mio Fahrzeuge erhöhen. Vor allem aus China und auch aus Indien werden Wachstumsimpulse erwartet, während Südamerika das erreichte Niveau zumindest halten dürfte. In Mittel- und Osteuropa sollte sich das bisherige Wachstum fortsetzen. Für die Märkte in Nordamerika und Westeuropa gehen wir von einer leichten Ausweitung der Fahrzeugproduktion aus. Die deutsche Automobilindustrie könnte 2006 erneut auf eine Stückzahl von 5,7 Mio Personen- und Nutzfahrzeugen kommen.
- Der internationale Maschinenbau wird 2006 weiter expandieren, allerdings mit nachlassender Dynamik. Besonders hohe Zuwächse sind für den chinesischen Maschinenbau zu erwarten. In Deutschland wird der Produktionsanstieg auf Grund der schwachen inländischen Nachfrage aller Voraussicht nach auf weniger als 2 % abflachen.
- Die internationale Baukonjunktur bleibt insgesamt aufwärts gerichtet, allerdings mit regional großen Unterschieden. Besonders rege soll die Nachfrage in den Märkten Mittel- und Osteuropas sowie in Asien bleiben. In Deutschland könnte die zuletzt leicht erholte Auftragslage zu einer Stabilisierung der Bauproduktion führen.

**Der internationale
Maschinenbau soll 2006 auf
Expansionskurs bleiben.**

Besondere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die zwischen Bilanzstichtag (30. September 2005) und Aufstellungstermin (14. November 2005) eingetretenen besonderen Ereignisse sind unter Anhang-Nr. 31 im Finanzbericht dargestellt.

Positive Geschäftsentwicklung 2005/2006

Sollten sich die konjunkturellen Erwartungen wie prognostiziert bestätigen, gehen wir für 2005/2006 von einer insgesamt positiven Geschäftsentwicklung aus. Im Einzelnen erwarten wir folgende Entwicklungen:

- **Umsatz:** Nach derzeitigem Planungsstand rechnen wir für das laufende Geschäftsjahr mit einem Umsatz in der Größenordnung von 43 Mrd €.
 - Steel strebt bei Qualitätsflachstahl eine Umsatzsteigerung an, die im Wesentlichen bei stabilem Preisniveau aus einer höheren Versandmenge resultiert.
 - Bei Stainless wird ein Umsatzzuwachs prognostiziert, der auf einen Versandanstieg und auf die erwartete Marktnormalisierung zurückzuführen ist.
 - Automotive plant insgesamt eine Umsatzsteigerung. Der Anlauf neuer Werke und neuer Modelle wird dabei die tragende Rolle spielen und den erwarteten Rückgang im Nordamerikageschäft überkompensieren.
 - Technologies geht angesichts der hohen Anfangsbestände im Projektgeschäft, aber auch der hohen Auftragseingangserwartungen von einem Umsatzplus aus.
 - Das Segment Elevator erwartet für das kommende Geschäftsjahr – basierend auf dem starken Auftragseingang 2004/2005 – ein deutliches Umsatzwachstum, insbesondere in Nordamerika. Aber auch in allen anderen Regionen wird eine zum Teil starke Ausweitung der Geschäftstätigkeit geplant.
 - Services plant einen gering rückläufigen Umsatz. Wesentliche Ursachen sind das erwartete niedrigere Preisniveau sowie leicht verringerte Mengen im Walzstahlbereich. Steigerungen werden bei den Dienstleistungsaktivitäten der Business Unit Industrial Services und im osteuropäischen Markt erwartet.
- **Ergebnis und Dividende:** Unser nachhaltiges Ziel beim Ergebnis vor Steuern liegt um 1,5 Mrd €. Diese Größenordnung wollen wir – ohne wesentliche Sondereffekte – auch im Geschäftsjahr 2005/2006 erreichen. Die Höhe der Dividende wird sich auch künftig an der Entwicklung des Ergebnisses orientieren.

2005/2006 peilt ThyssenKrupp einen Umsatz in der Größenordnung von 43 Mrd € an.

- **Mitarbeiter:** Nach unseren gegenwärtigen Planungen werden wir zum 30. September 2006 rund 187.000 Mitarbeiter beschäftigen; die Konzernbelegschaft wird also um etwa 2 % steigen. Dabei setzt sich der langjährige allgemeine Trend fort, dass in unseren ausländischen Werken die Mitarbeiterzahl zunimmt, während sie in Deutschland zurückgeht. Diese Entwicklung wird sich moderat vollziehen. Ein besonders wichtiges Anliegen ist für uns nach wie vor die Ausbildung von Jugendlichen; wir werden daher auch weiterhin über unseren eigenen Bedarf ausbilden, um möglichst vielen Jugendlichen einen qualifizierten Start ins Berufsleben zu ermöglichen.

- **Beschaffung:** Der Materialaufwand wird im laufenden Geschäftsjahr voraussichtlich prozentual wieder deutlich mehr als 50 % des Umsatzes betragen. Grund hierfür sind die anhaltend hohen Rohstoffpreise und der weiterhin hohe Zukaufanteil. Wir gehen aber davon aus, dass es auf Grund langfristiger Lieferantenbeziehungen nicht zu Engpässen kommen wird. Versorgungsschwierigkeiten sind weder bei Komponenten oder Dienstleistungen noch bei Hilfs- und Betriebsstoffen zu erwarten.
Auch 2005/2006 wollen wir die Einkaufskosten weiter senken und dabei die Lieferanten als Partner einbinden. Die Einkäufe in Niedrigkostenländern werden weltweit vorangetrieben. Mit dem hierfür neu eingeführten Global Sourcing Tool können wir die Kostenvorteile einzelner Länder ermitteln und vergleichen. Zusätzlich wird ein einheitliches strategisches Lieferantenmanagementsystem international etabliert. Unser Ziel ist es, sich auf die besten Lieferanten zu konzentrieren und über ein aktives Lieferantenmanagement Kosteneinsparungen zu erzielen. Mit dem internationalen Ausbau des Moduls Strategic Sourcing unserer Internet-Plattform haben unsere Lieferanten außerdem die Möglichkeit, ihre Produkte und Dienstleistungen auf unsere Ausschreibungen zielgerichtet anzubieten, was den Wettbewerb intensiviert. Der Optimierung der Beschaffungsprozesse dient auch der konsequente Ausbau des Moduls Catalog Ordering.
Beim Energiebezug werden sich die gestiegenen Marktpreise im neuen Geschäftsjahr deutlich auf unsere Beschaffungskosten auswirken. Angesichts der weiterhin hohen Nachfrage nach Kohle und Öl erwarten wir keine Entlastung. Der Ölmarkt bestimmt auch die Entwicklung der Gaspreise. Hohe Nachfrage, begrenzte Förderkapazitäten und politische Unsicherheiten werden deshalb die künftigen Preise erheblich beeinflussen. Hinzu kommen beim Strom die weiterhin erheblichen Unsicherheiten über die Kosten für CO₂-Zertifikate, was hohe Strompreise stützt. Dies verteuert ebenfalls energieintensive Produkte wie die Technischen Gase. Gemeinsam mit unseren Verbänden und anderen großen Verbrauchern arbeiten wir deshalb daran, mehr Transparenz in die Marktsituation zu bringen – beispielsweise in der Frage, wie die kostenlos zugeteilten CO₂-Zertifikate in den Strompreisen zu berücksichtigen sind. Ob außerdem das neue Energiewirtschaftsgesetz die Netz- bzw. Durchleitungsentgelte bei Strom und Gas senken und damit den Wettbewerb unter den Energieanbietern fördern kann, wird sich zeigen. Wir erwarten aber entsprechende Impulse.

- **Forschung und Entwicklung:** Für das laufende Geschäftsjahr planen wir, den Aufwand für unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Vergleich zum Vorjahr auf die Größenordnung von 800 Mio € zu erhöhen. Freie und kundenbezogene Projekte dürften über 500 Mio € erreichen,

Der Materialaufwand wird wieder mehr als 50 % des Umsatzes ausmachen.

Auch 2006 wird der ThyssenKrupp Innovationswettbewerb stattfinden.

während die technische Qualitätssicherung mit 280 Mio € auf dem Niveau des Vorjahres bleiben wird. Insgesamt werden wir unsere FuE-Quote – das Verhältnis der FuE-Aufwendungen zum Umsatz – weiter deutlich steigern. Im Zentrum aller Entwicklungsanstrengungen stehen marktorientierte Projekte und das Ziel, die Werkstoff- und Systemkompetenz des Konzerns zu stärken. Wir wollen unseren Kunden neue Werkstoffqualitäten aus Stahl, Titan und Magnesium bieten, ihnen optimierte Komponenten für die Automobilfertigung zur Verfügung stellen und im Anlagenbau noch effektivere und Ressourcen schonendere Verfahrenslösungen entwickeln. Damit positionieren wir uns als Problemlöser für unsere Kunden. Vor allem werden wir segmentübergreifende FuE-Projekte fördern, um die im Konzern möglichen Synergien noch stärker zu nutzen. Nach den hervorragenden Erfahrungen der vergangenen Jahre findet zur Ausschöpfung des Innovationspotenzials auch 2006 wieder ein ThyssenKrupp Innovationswettbewerb statt. Die Zahl unserer Mitarbeiter, die in den Entwicklungszentren und anderen Innovationseinrichtungen des Konzerns arbeiten, wird sich bis Ende des laufenden Geschäftsjahres leicht erhöhen, und zwar auf 3.500. Die meisten davon besitzen einen Hochschulabschluss mit Qualifikationsschwerpunkten in technischen und technisch-wissenschaftlichen Fächern.

- **Umweltschutz:** Für laufende Umweltschutzmaßnahmen gehen wir 2005/2006 von Aufwendungen in Höhe von 400 Mio € aus; dies entspricht der Vorjahreshöhe. Das meiste davon wird wieder für die Wasser- und Luftreinhaltung ausgegeben. Trotz steigender Produktion dürften sich die Recyclingaufwendungen für anfallende Produktionsrückstände nicht erhöhen, da sich jetzt die bereits bestehenden Reststoffverwertungswege bewähren. Bei vielen Investitionsprojekten, beispielsweise dem Bau des neuen Hochofens 8 im Segment Steel, entfällt ein sehr hoher Anteil auf Maßnahmen zur Staubminderung. Auch in den ausländischen Werken gilt unser konzerneinheitlich hoher Umweltschutz, mit dem wir unsere Fertigungen nachhaltig umweltverträglich betreiben. So sollen beispielsweise die Anlagen des geplanten Stahlwerks in Brasilien nach den höchsten europäischen Umweltstandards ausgelegt werden.
- **Investitionen und Finanzierung:** Das vom Aufsichtsrat bewilligte Investitionsvolumen beträgt 3,6 Mrd € und übersteigt damit das Vorjahresniveau. Für 2005/2006 rechnen wir mit einem Anlagenzugang von 1,8 Mrd €, der um 0,4 Mrd € höher als die Abschreibungen liegt. Zur Finanzierung der Investitionen stehen dem Konzern ausreichende Mittel zur Verfügung.

Unsere Zukunftspotenziale

Kapitel

03

- 57 Engagement
- 59 Menschen bei ThyssenKrupp
- 63 ThyssenKrupp best
- 65 Forschung und Entwicklung

Innovationen sind die Grundlage für Wachstum und Leistungskraft in der Zukunft. Durch eigene Forschung und Entwicklung ebenso wie in übergreifenden Initiativen bauen wir die Basis künftigen Wachstums systematisch weiter aus. Innovationen werden aber von Menschen gemacht – daher spielt eine kontinuierliche Mitarbeiterförderung eine wichtige Rolle. Hierbei geht es uns vor allem darum, die kreativen Potenziale der Mitarbeiter zu nutzen. Auch ist es uns wichtig, als engagiertes und verantwortungsvolles Mitglied in der Gesellschaft zu handeln. Dafür leisten wir mit vielfältigen Förderaktivitäten und -initiativen unseren Beitrag.

UNSERE ZUKUNFTSPOTENZIALE

Prof. Xujun Gao, Professor für Wirtschaftsrecht an der Tongji-Universität,
→ Vater von Lilli, SIEHE S. XII und Yingwan Zhu, Studentin, Shanghai



PARTNER FÜR WISSEN Mit 1,3 Milliarden Menschen – davon 33% unter 20 Jahren – ist China ein Markt mit einem gewaltigen Entwicklungspotenzial. Entsprechend groß ist der Bedarf an Bildung. „Wissen und Engagement, Ideen und Kreativität sind wesentlich für dynamische Märkte“, sagt Yingwan Zhu, Studentin an der Tongji-Universität in Shanghai, einer Partneruniversität von ThyssenKrupp.

Anspruchsniveau und Praxisbezug sind hoch, auch in den Vorlesungen von Prof. Xujun Gao, einem internationalen Spezialisten für Wirtschaftsrecht. Seine Studenten werden später zu den Führungskräften der Wirtschaft Chinas gehören – unter anderem bei ThyssenKrupp.

ENGAGEMENT CHINA

gemeinsam nachdenken

China

Ausbildung optimieren. Für einen Technologiekonzern, der an Innovationen gemessen wird, ist gut ausgebildeter Nachwuchs entscheidend. ThyssenKrupp engagiert sich deshalb seit vielen Jahren aktiv für Bildung und Ausbildung – überall in der Welt, wo das Unternehmen tätig ist. So führte ThyssenKrupp als erstes Unternehmen in China eine Lehrlingsausbildung auf dem hohen deutschen Niveau ein. Regelmäßige Weiterbildung hilft, die Fähigkeiten eines jeden Mitarbeiters zu fördern. Daneben pflegt ThyssenKrupp enge Kontakte zu Universitäten. Gastvorlesungen von ThyssenKrupp Managern ergänzen das Lehrangebot der Universitäten, und Praktika geben den Studenten die Gelegenheit, erste berufliche Erfahrungen zu sammeln.

BEZIEHUNGEN INTENSIVIEREN Ein partnerschaftliches Verhältnis ist für wirtschaftlichen Erfolg mindestens so entscheidend wie fachliche Kompetenz. Auch die Kooperation mit der Tongji-Universität in Shanghai – einer der Elite-Hochschulen des Landes – zielt darauf ab, die guten Beziehungen zu einer aufstrebenden Region zu intensivieren sowie frühzeitig Kontakte zu talentierten Studenten zu knüpfen. So werden langfristig Führungskräfte für die Konzernaktivitäten in China gewonnen. Daher unterstützt ThyssenKrupp gemeinsam mit anderen Unternehmen die Einrichtung eines Stiftungslehrstuhls für Wirtschaftsrecht an der Tongji-Universität. Einen Stiftungslehrstuhl für Maschinenbau gibt es bereits seit 1998, ein weiterer für Controlling kam 2002 dazu.



Engagement

Wer innovativ und flexibel die ökonomischen Herausforderungen der Zukunft annimmt, muss sich auch den sozialen und kulturellen Fragen der Gesellschaft stellen, in die das Unternehmen eingebettet ist. Deswegen nehmen wir auch Verantwortung in Bereichen wahr, die über unser unmittelbares Aufgabenfeld hinausgehen. Dabei richten wir uns an Kriterien aus, die aus dem Wert- und Verantwortungsverständnis des Konzerns entstanden sind.

ThyssenKrupp empfindet sich als verantwortungsbewusstes Mitglied der Gesellschaft und bringt sich engagiert in vielfältigen Themenfeldern ein. Im Berichtsjahr lag ein besonderer Schwerpunkt darauf, zahllose Menschen, die in unterschiedlichen Regionen der Welt durch Naturkatastrophen betroffen waren, zu unterstützen. Wiederkehrende strukturelle Unterstützung leisten wir in Regionen, in denen der Konzern unternehmerisch tätig ist. Manche öffentlichen Aufgaben lassen sich durch direkte private Mitwirkung besser erfüllen. Dann sieht sich der Konzern oft angesprochen – sei es in Kultur und Bildung, Sport und Innovation, im sozialen, karitativen und humanitären Bereich.

Aktive Mitgliedschaft im Initiativkreis Ruhrgebiet

In den Regionen, mit denen der Konzern traditionell verbunden ist oder in denen er Standorte unterhält, fördern wir vornehmlich Initiativen und Projekte zur Stärkung des Umfeldes. So engagieren wir uns beispielsweise seit vielen Jahren ideell und finanziell für den Initiativkreis Ruhrgebiet. Dieser setzt sich für Fortschritt, Zukunft und Vitalität dieses traditionsreichen Industriereviers ein und gibt wichtige Impulse für den inzwischen weit fortgeschrittenen Strukturwandel. Im Rahmen des vom Initiativkreis ins Leben gerufenen Klavierfestivals Ruhr sponsern wir jedes Jahr ein herausragendes Konzert dieser Veranstaltungsreihe.

Auch in Kultur und Sport mit Konzernstandorten verbunden

Veranstaltungen und Einrichtungen von Kunst und Kultur gehören traditionell zu unseren Förderschwerpunkten. Dies hilft, gerade in Zeiten immer leerer werdender Gemeindekassen, attraktive Angebote im regionalen Umfeld der großen ThyssenKrupp Standorte zu ermöglichen, die gleichzeitig auch den Mitarbeitern des Konzerns zugute kommen. Wir unterstützen beispielsweise die Philharmonien in Essen und Duisburg, die Deutsche Oper am Rhein und das Düsseldorfer Schauspielhaus. Erhebliche Förderleistungen gingen auch an das Lehmbruck-Museum nach Duisburg. Zu den besonderen Engagements gehörte die Förderung des Weltjugendtages 2005.

Im Sport engagieren wir uns vornehmlich bei ausgewählten Sportwettbewerben und standortnahen Sportvereinen. Als herausragendes Ereignis mit internationaler Aufmerksamkeit haben wir 2005 die World Games der nicht-olympischen Sportarten in Duisburg gesponsert. Darüber hinaus fördern wir traditionell seit vielen Jahren beispielsweise den jährlichen Rhein-Ruhr-Marathon und die internationale Ruder-Regatta in Duisburg.

2005 hat ThyssenKrupp die World Games in Duisburg gesponsert.

Intensive Zusammenarbeit mit Partneruniversitäten

Enge Kontakte haben sich mit unseren Partneruniversitäten entwickelt, zu denen mit der renommierten Tongji-Universität in Shanghai auch eine chinesische Hochschule gehört. Zusammenarbeit in Lehre und Forschung, Erfahrungsaustausch und Unterstützung von Forschungsprojekten sind wichtige Bausteine dieser Brücke zwischen Wissenschaft und unternehmerischer Praxis. Wir sind gerne bereit, unternehmerisches Know-how zur Verfügung zu stellen, sofern sich dieses auf den Hochschulbereich übertragen lässt. Im Rahmen von Partnerschaftsverträgen mit verschiedenen Hochschulen unterstützen wir außerdem Studienförderprogramme und stellen Praktikanten- sowie Diplomarbeitsplätze bereit. Einzelheiten zu unserer Betreuung von Studenten finden Sie auf den Seiten 60-61. Darüber hinaus bestehen zahlreiche Schulpatenschaften.

Bildung zur Sicherung der Zukunft

Über die Zusammenarbeit mit den Schwerpunktuniversitäten hinaus engagiert sich ThyssenKrupp im Bereich der Bildung durch finanzielle Zuwendungen an einzelne Universitätslehrstühle und unterstützt zahlreiche Förderkreise. Eine solche kontinuierliche Förderung stellt unsere langjährige Mitgliedschaft im Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft dar. Über den Beitrag zum Stifterverband werden gezielt wissenschaftliche Projekte gesponsert.

Erhebliche Beträge gehen an zwei Initiativen, die in Deutschland gegründet wurden, um eine neue Innovationskultur zu pflegen und zusätzlichen Wissenstransfer zu ermöglichen. So engagieren wir uns bei der Initiative Partner für Innovation, in der sich auf Anregung der Bundesregierung Partner aus Wirtschaft, Wissenschaft, Gesellschaft und Politik zusammen gefunden haben, um eine Innovationsagenda mit Handlungsempfehlungen zu entwerfen. Weiterhin unterstützen wir die Initiative Wissensfabrik als eine offene Plattform für engagierte Unternehmen, die das Ziel verfolgt, Wissensvermittlung für Jugendliche und Know-how-Transfer für Jungunternehmer zu unterstützen.

Ein breites Spektrum an Angeboten zur Wissensvermittlung und Weiterbildung steht auf Konzernebene auch den Mitarbeitern zur Verfügung. Allein in Deutschland hat im Durchschnitt jeder zweite Belegschaftsangehörige 2004/2005 an Weiterbildungsveranstaltungen teilgenommen. Solche Maßnahmen haben für uns einen hohen Stellenwert. Hinzu kommt die Ausbildung von Jugendlichen, die seit vielen Jahren über dem eigenen Bedarf liegt. Wir möchten möglichst vielen jungen Menschen einen Einstieg in die Arbeitswelt ermöglichen und sehen dies als Teil unserer gesellschaftlichen Verantwortung. Weitere Informationen über die Personal- und Sozialpolitik von ThyssenKrupp finden Sie auf den Seiten 59 - 62.

Hilfe in der Not

Mehrere Naturkatastrophen des vergangenen Jahres erforderten große Solidarität mit den Menschen in den betroffenen Regionen. Schwerpunkte unseres Engagements waren Spenden und Hilfsleistungen für Opfer der Tsunami-Flutkatastrophe in Asien und des Hurrikans Katrina in den USA. Die Unterstützung floss insbesondere in Projekte und Mittel für den Aufbau und die Entwicklung derjenigen betroffenen Gebiete, die eine Beziehung zum Konzern haben. Dazu gehörten in Indien der Aufbau von vier Medical Centern, Unterstützung von Kleinbauern und Fischern und intensive Betreuungsmaßnahmen für Kinder. In Thailand haben wir zwei Schulneubauten mit psychosozialer Betreuung der Kinder sowie die Anlage eines Memorial Park unterstützt. Darüber hinaus werden im kleineren Maße weitere Initiativen im sozialen, karitativen und humanitären Bereich gefördert.

Netzwerke und Wissensaustausch

Die beschleunigte technische Entwicklung in einer zunehmend vernetzten Welt erfordert die aktive und konstruktive Teilnahme an Initiativen, die als Katalysatoren zwischen Politik, Wirtschaft und Wissenschaft wirken. Daher ist ThyssenKrupp Mitglied in einer Vielzahl von Vereinen und Verbänden, die den Meinungsaustausch über wirtschaftliche und technische Themen vorantreiben und über die fachlichen Themen hinaus auch gesellschaftlich relevante Themen behandeln. Beispielsweise sind wir Mitglied beim BDI Forum Nachhaltige Entwicklung (econsense). Darüber hinaus unterstützen wir seit Jahren acatech, den Konvent für Technikwissenschaften der Union der deutschen Akademien der Wissenschaften. acatech fördert den Dialog über zukunftsweisende Technologien und deren Bedeutung für nachhaltiges Wachstum und setzt sich für einen intensiveren Austausch zwischen Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und Gesellschaft ein.

Mehrere Hilfsprojekte für die Tsunami-Opfer wurden inzwischen realisiert.

Menschen bei ThyssenKrupp

Talent, Kreativität und Engagement unserer Mitarbeiter und Führungskräfte prägen den unternehmerischen Erfolg von ThyssenKrupp. Um auch künftig erstklassigen Nachwuchs für alle Ebenen des Konzerns zu gewinnen, bilden wir intensiv Jugendliche aus, werben an Universitäten und Hochschulen um die besten Köpfe und fördern die bereits bei uns tätigen Führungskräfte und Mitarbeiter.

Mitarbeiterzahl gestiegen

Im Berichtsjahr hat die Zahl unserer Mitarbeiter um 9.673 bzw. 5,6 % zugenommen, so dass wir am 30. September 2005 insgesamt 183.729 Menschen beschäftigten.

Dieser Zuwachs ist entscheidend auf die Optimierungen des Konzern-Portfolios zurückzuführen. Durch Erwerbe sind Unternehmen mit insgesamt 8.555 Mitarbeitern hinzugekommen; allein die Einbeziehung der HDW-Werften bedeutete 6.312 zusätzliche Mitarbeiter. Die Desinvestitionen verringerten die Belegschaft demgegenüber nur um 1.359. Auch durch die Veränderungen im operativen Geschäft ist die Mitarbeiterzahl gegenüber dem Jahr zuvor gewachsen: Wir haben 7.183 neue Mitarbeiter erhalten, während sich die Abgänge auf 4.706 beliefen.

Der Anteil der Mitarbeiter im Ausland ist auf 53 % der Konzernbelegschaft gestiegen. Insgesamt arbeiten inzwischen 97.625 Menschen bei ThyssenKrupp außerhalb Deutschlands, die meisten in den USA, in Frankreich, Brasilien, Italien, Spanien und Großbritannien.

Großes Engagement für die Ausbildung junger Menschen

Nach wie vor bilden wir weit über den eigenen Bedarf hinaus aus. Wir sehen uns hier in der Verantwortung gegenüber der Gesellschaft, die wir gerne wahrnehmen. Gerade in der Zeit hoher Jugendarbeitslosigkeit ist es wichtig, jungen Menschen eine qualifizierte Ausbildung zu bieten und damit ihre Aussichten auf dem Arbeitsmarkt zu steigern.

Insgesamt 4.271 junge Menschen erlernten zum 30. September 2005 einen der über 70 verschiedenen Ausbildungsberufe, die bei ThyssenKrupp in Deutschland angeboten werden. Die seit Jahren erfreulich hohe Ausbildungsquote konnten wir leicht auf 5,4 % verbessern. Im Konzern wird die gesamte Palette industrieller Ausbildungsberufe angeboten: Industriemechaniker und Dreher, Elektronik-Fachmann oder Industriekaufmann.

Auch im neuen Geschäftsjahr wird sich ThyssenKrupp an dem Ausbildungspakt zwischen Politik und Wirtschaft beteiligen. Bereits 2003/2004 hatte der Konzern seinen Beitrag geleistet, die Ausbildungssituation junger Menschen in Deutschland zu verbessern. Dieses Engagement haben wir im Berichtsjahr weiter gesteigert – mit insgesamt 280 neuen Plätzen für Ausbildung oder Einstiegsqualifizierung.

Trotz der angespannten Situation auf dem Ausbildungsmarkt konnten viele Bewerber für einen Ausbildungsplatz wegen unzureichender Qualifikation nicht eingestellt werden. Der Trend, dass immer mehr Jugendliche den Ausbildungsanforderungen nicht gewachsen sind, ist leider ungebrochen.

Neuausrichtung der Betrieblichen Altersversorgung zeigt Erfolge

In der betrieblichen Altersversorgung haben wir unsere Strategie fortgesetzt, bestehende Zusagen schrittweise von Leistungs- auf Beitragsorientierung umzustellen. Gleichzeitig lösen wir Rentenleistungen durch Einmalzahlungen ab. Das freiwillige Angebot kommt gut an: Jeder zweite angesprochene Mitarbeiter stimmt zu, die herkömmliche Betriebsrentenzusage auf das konzernerneinheitliche beitragsorientierte Altersversorgungssystem umzustellen. Neu in den Konzern eintretende Mitarbeiter erhalten bereits seit 1998 beitragsorientierte Zusagen.

ThyssenKrupp hat die Ausbildungsquote weiter auf 5,4 % verbessert.

Jeder zweite Mitarbeiter Belegschaftsaktionär

Die erneute Ausgabe von Mitarbeiteraktien war wieder einmal ein großer Erfolg: Jeder zweite unserer deutschen und französischen Mitarbeiter hat sich für den Kauf entschieden und ThyssenKrupp Aktien zu Sonderkonditionen erworben. Erstmals hatten sich dieses Jahr mit Frankreich auch ausländische Belegschaften beteiligen können. Im Geschäftsjahr 2005/2006 werden Spanien und Großbritannien folgen. Da die rechtlichen Vorschriften unterschiedlich sind, lässt sich das deutsche Mitarbeiteraktien-Modell nicht eins zu eins auf unsere Gesellschaften in anderen Staaten übertragen.

Ziele der neuen Auflage des Mitarbeiteraktienprogramms waren insbesondere:

- Beteiligung der Mitarbeiter am Konzernerfolg,
- höhere Identifikation mit ihrem jeweiligen Konzernunternehmen und dem ThyssenKrupp Konzern insgesamt,
- Förderung der Aktienkultur in der Belegschaft,
- höhere Attraktivität des Konzerns als Arbeitgeber.

Die Einzelheiten des Aktienprogramms werden auf Seite 23 beschrieben.

Hochschulen und akademischer Nachwuchs

Beim Wettbewerb um den besten akademischen Nachwuchs setzt ThyssenKrupp auf frühzeitige intensive Kontakte zu den Studenten. Da die Absolventenzahlen in Deutschland rückläufig sind, wird es künftig immer schwieriger, hochqualifizierte Absolventen insbesondere aus Engineering- und Business-Studiengängen zu gewinnen. Wir engagieren uns deshalb, ThyssenKrupp auf nationaler und internationaler Ebene als einen attraktiven Arbeitgeber zu etablieren.

Die bestehenden Kooperationen mit unseren deutschen Schwerpunktuniversitäten und mit der Tongji-Universität in Shanghai werden stetig intensiviert. Geplant sind u.a. spezielle Dialogforen mit Schülern, Studierenden, Wissenschaftlern, ThyssenKrupp Führungskräften und prominenten Teilnehmern rund um das Thema Technik und Innovationen.

Um ausreichend qualifizierte Nachwuchskräfte zu gewinnen, richten sich einzelne Aktivitäten unseres Hochschulmarketings gezielt an ausgewählte Zielgruppen. Dazu zählen Schüler/innen aus Oberstufenklassen, die später ein Studium aufnehmen wollen, aber auch hochqualifizierte weibliche Studierende aus ingenieur- und naturwissenschaftlichen Studiengängen, die bereits ihre akademische Laufbahn begonnen haben, sowie Leistungssportler im Studium.

Seit Jahren betreibt der Konzern aktives Hochschulmarketing.

An der Technischen Universität Berlin arbeitet ThyssenKrupp mit dem Hochschulkarrierezentrum für Frauen, „femtec“, zusammen. Das Netzwerk wurde vor drei Jahren gegründet; es will talentierte junge Frauen für das Studium der Ingenieur- und Naturwissenschaften gewinnen und leistungsstarke Studentinnen in diesen Studiengängen gezielt fördern. Außerdem erprobt „femtec“ innovative Formen der Ausbildungszusammenarbeit zwischen Hochschulen und Unternehmen. Wir wollen mit unserem Engagement mehr weibliche Fach- und Führungskräfte in Technikberufen für ThyssenKrupp gewinnen.

Unser Engagement für weibliche Führungskräfte in technischen Berufen wurde verstärkt.

Vergütungspolitik für Führungskräfte mit starkem Leistungsbezug

Individuelle Leistung und Unternehmenserfolg sind maßgebliche Faktoren der Vergütungspolitik bei ThyssenKrupp. Dies wird in den Tantiemeregelungen und insbesondere für das Top-Management in mittelfristigen aktien- und wertbeitragsorientierten Vergütungsmodellen – dem Long Term Management Incentiveplan (LTM) und dem Mid Term Incentiveplan (MTI) – berücksichtigt.

Die letzte Tranche des aktienorientierten LTM wurde im Geschäftsjahr 2002/2003 ausgegeben und wird im Jahr 2006 auslaufen. Seit dem Geschäftsjahr 2002/2003 wird als Nachfolger der Mid Term Incentiveplan für die Vorstandsmitglieder eingesetzt. Der MTI-Teilnehmerkreis wurde in den vergangenen zwei Geschäftsjahren auf die wichtigsten Führungskräfte ausgedehnt. Der Plan orientiert sich sowohl an der Entwicklung des Wertbeitrags des Konzerns als auch an der Kursentwicklung der ThyssenKrupp Aktie innerhalb eines dreijährigen Performance-Zeitraums.

Ausführliche Informationen über den LTM und den MTI finden Sie auf den Seiten 142 und 143.

Managemententwicklung bleibt weiterhin Schwerpunktthema

Erstklassige Führungskräfte und Spezialisten zu gewinnen, weiterzuentwickeln und langfristig an ThyssenKrupp zu binden, ist ein Schwerpunktthema unserer Führungskräftepolitik. Wir arbeiten intensiv daran, unsere Führungspositionen – vorzugsweise aus eigenen Reihen – kompetent zu besetzen, die Führungskräfte bedarfsgerecht weiter zu qualifizieren und das enorme im Konzern vorhandene Know-how effizient und vernetzt zu nutzen.

Als zentrale Basis für die Auswahl und Entwicklung von Führungskräften haben sich die ThyssenKrupp Managementkompetenzen bewährt. Acht Kompetenzen spiegeln die wesentlichen Anforderungen an unsere Führungskräfte wider – von Führungskompetenz über Marktorientierung bis hin zu Internationalität. Entlang dieser Kompetenzen wird das Potenzial von Führungskräften für verantwortungsvollere Aufgaben beurteilt.

Im Zuge einer jährlichen, weltweit durchgeführten Potenzial- und Nachfolgeplanung in allen Segmenten werden Potenzialträger identifiziert, wobei Management-Audits mit Experten die internen Einschätzungen der Vorgesetzten ergänzen. Jährliche Führungskräfteentwicklungsgespräche zwischen dem Vorstand der ThyssenKrupp AG und den Segmentvorständen geben einen Überblick über die aktuellen Kandidaten und ermöglichen eine konkrete Nachfolgeplanung für künftig vakante Positionen auf den oberen Führungsebenen. Dadurch können wir Kontinuität und eine frühzeitige Vorbereitung der geeigneten Kandidaten auf die Top-Positionen im Konzern sichern.

Dieser Prozess wird durch Feedback-Gespräche mit den Kandidaten ergänzt, in denen sie über ihre aktuelle Potenzialeinschätzung und die sich daraus ergebenden Entwicklungsfelder und Karriereperspektiven informiert werden. Eine gezielte Weiterentwicklung besteht häufig darin, die praktische Erfahrung der Kandidaten beispielsweise durch Jobrotation zu verbreitern. Darüber hinaus gibt es – neben individuellen Trainings und Coachings – ein mehrstufiges konzernweites Seminarprogramm für Top-Kandidaten. Der international zusammengesetzte Teilnehmerkreis der Seminare setzt sich intensiv mit Lösungsansätzen zu aktuellen Fragen der Unternehmensstrategie auseinander. Renommiertere Professoren internationaler Business Schools zeigen zukunftsorientierte Ansätze der Unternehmensführung. Hierbei steht insbesondere die Anwendung dieser Ansätze auf die spezifischen Fragestellungen bei ThyssenKrupp im Vordergrund. Ergänzt werden die Seminare durch Feedback- und Coaching-Prozesse, die den Teilnehmern Entwicklungsfelder im Bereich der Führungskompetenz und der interkulturellen Zusammenarbeit aufzeigen. Seminarreihen in den Segmenten zu Themen wie wertorientiertes Management oder Vertriebsführerschaft sowie Exchange- und Mentoren-Programme vervollständigen das Angebot.

2006 wollen wir die Managemententwicklung bei ThyssenKrupp weiter ausbauen, weil ihr eine Schlüsselrolle auf dem Weg zu unseren strategischen Zielen zukommt. Ein Meilenstein wird dabei die Etablierung einer ThyssenKrupp Corporate Academy sein. Diese Academy mit hohem wissenschaftlichem Niveau soll sich möglichst eng an der wirtschaftlichen Praxis orientieren und unseren Führungskräften maßgeschneiderte vertiefende Qualifizierungsmaßnahmen bieten.

**Für 2006 planen wir die
Gründung einer Corporate
Academy.**

Höhere operative Effizienz, besseres Wissens- und Innovationsmanagement, aber auch optimierter Einkauf und Vertrieb sind wichtige Ziele von ThyssenKrupp best. Unser konzernweites Wertsteigerungsprogramm hat im Berichtsjahr mit rund 1.500 neuen Projekten das Unternehmen schlagkräftiger und kundenorientierter gemacht.

Weltweit über 4.500 Projekte

Einen neuen Höchststand erreichte die Projektzahl im abgelaufenen Geschäftsjahr. Zum 30. September 2005 umfasste das 2001 gestartete Programm ThyssenKrupp best insgesamt 4.542 Vorhaben, wovon 2.343 zu diesem Zeitpunkt bereits erfolgreich abgeschlossen waren. Der Konzeption des Programms entsprechend lassen sich die Projekte in vielen Fällen auf andere Konzernbereiche übertragen. Dies gilt beispielsweise für das konzernweite Reisemanagement und das intranetgestützte System zum Ideenmanagement.

2004/2005 ging es in erster Linie darum, bereits definierte Projekte umzusetzen, weitere Verbesserungsmöglichkeiten zu identifizieren und den Wissenstransfer segmentübergreifend zu stärken. Nach wie vor liegen die strategischen Schwerpunkte der Projekte in vier Bereichen: operative Effizienz, Vertrieb, Qualitätsmanagement und Kapitalproduktivität. Auf sie entfallen rund 80 % der Projekte. Hinzu kommen Initiativen zur Optimierung des Einkaufs, zum Wissens- und Innovationsmanagement und zur stärkeren Einbindung von Mitarbeitern und Führungskräften. Dieses breite Spektrum macht deutlich, dass ThyssenKrupp best erheblich mehr Wertsteigerungspotenzial erschließt als beispielsweise reine Kostensenkungsprogramme.

Mittlerweile ist dieses Programm weltweit fest verankert. Über 60 % aller Projekte finden im Ausland statt. Zusätzlich zu den Konzernunternehmen in Europa sowie in Nord-, Mittel- und Südamerika engagieren sich immer mehr asiatische Gesellschaften in ThyssenKrupp best. Auf Europa entfielen Ende des Berichtsjahres mit fast 2.600 die meisten Projekte, vornehmlich in Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien. Mehr als 1.500 Projekte gab es auf dem amerikanischen Kontinent – in den USA, Kanada, Mexiko und Brasilien. In Asien und dem pazifischen Raum arbeiten Projektteams an insgesamt mehr als 200 Vorhaben, wobei China und Korea die Schwerpunkte bildeten. Länderübergreifend werden fast 200 Projekte durchgeführt.

Zahlreiche Projektbesuche von Vorstandsmitgliedern der ThyssenKrupp AG und der Segmentführungsgesellschaften im In- und Ausland unterstrichen erneut die hohe Bedeutung des Programms.

Die 2003/2004 begonnene Vertriebsinitiative hat auch im Berichtsjahr wichtige Erfolge gebracht. Insgesamt 435 Projekte haben neue Märkte erschlossen, die Kundenbeziehungen intensiviert und den Produktmix optimiert.

**ThyssenKrupp best ist
inzwischen weltweit fest
verankert.**

THYSSENKRUPP BEST-PROJEKTE WELTWEIT



Neue Akzente durch die Einkaufsinitiative

Neue Akzente setzte auch die Einkaufsinitiative. Dazu wurden im Berichtsjahr mehr als 250 neue Projekte begonnen. Die auf mindestens drei Jahre angelegte Initiative innerhalb von ThyssenKrupp best wird die substanzielle Ertragskraft des Konzerns ebenso verbessern wie sie die Einkaufsfunktionen in den Konzernunternehmen qualitativ stärken wird. In dieser Initiative haben wir die bereits laufenden ThyssenKrupp best-Aktivitäten zum Thema Einkauf zusammengefasst, neue Handlungsfelder identifiziert und in konkrete Projekte umgesetzt. Verschiedene Einkaufstools unterstützen die Projektteams bei ihrer Arbeit, darunter Tools mit kaufmännischen (Linear Performance Pricing, Global Sourcing, Lieferantenmanagement) und technischen Schwerpunkten (Design-To-Cost, Produkt-/Prozess-Benchmarking). Nach intensiven Trainingsveranstaltungen im In- und Ausland mit rund 200 Teilnehmern fanden Pilotprojekte in allen Segmenten statt, die im Mai 2005 erfolgreich abgeschlossen wurden. Danach konnte die konzernweite Verbreitung mit einer Vielzahl von Projekten beginnen.

Konzernweiter Wissenstransfer verstärkt

Ein zentrales Anliegen von ThyssenKrupp best ist es, den Wissenstransfer effizient zu organisieren. Hierfür ist die internetgestützte, konzernweit nutzbare Projektmanagement-Datenbank best plaza besonders wichtig, weil sie umfangreiche Informationen zu allen Projekten bietet und einen schnellen konzernweiten Transfer von projektbezogenem Wissen ermöglicht. Inzwischen arbeiten weltweit über 4.500 Mitarbeiter mit diesem System. Darüber hinaus haben wir den konzernweiten Wissenstransfer im Berichtsjahr erneut durch segmentübergreifende Schulungen im In- und Ausland, Methodensammlungen und Best-Practice-Beispiele intensiv gefördert.

Erfolgreiche Projekte ausgezeichnet

Im Berichtsjahr wurde der nun schon traditionelle ThyssenKrupp best Award an sechs Projektteams aus den Segmenten Steel, Automotive, Elevator, Technologies, Services und der ThyssenKrupp AG verliehen. Sie hatten betriebliche Abläufe sowie Planungs- und Fertigungsverfahren optimiert und beachtliche Kostensenkungen erreicht. Die prämierten Projekte zeichnen sich vor allem dadurch aus, dass sie sich auf andere Konzernbereiche übertragen lassen und dort ebenfalls die Kosten senken werden. Der Wettbewerb wird im Geschäftsjahr 2005/2006 erneut stattfinden.

Auch 2005 wurde der ThyssenKrupp best Award verliehen.

Im anspruchsvollen Zusammenspiel von Material, Konstruktion und Fertigungstechnik beweist ThyssenKrupp seine Stärken. Stahl- oder Magnesiumblech, Brennstoffzelle oder neuartige Fluggastbrücke – die Ideen unserer Ingenieure und Wissenschaftler öffnen auf vielen Gebieten die Tür in eine neue Welt der Technik.

Steel: Innovative Hohlprofile für automobilen Leichtbau

Mit dem NSB® NewSteelBody hat das Segment Steel demonstriert, dass der Schlüssel zum wirtschaftlichen automobilen Leichtbau in der Verwendung dünnwandiger, intelligent gestalteter Hohlprofile aus Stahl liegt. Als Entwicklungspartner der Automobilindustrie arbeiten unsere Techniker jetzt intensiv daran, diesen Hohlprofilen den Weg in die Serienfertigung weiter zu ebnen. Besondere Chancen kommen einer neuen Generation von Profilen mit veränderlichem Querschnitt zu, bei der Einbuchtungen und Erhebungen direkt während der Herstellung erzeugt werden können. Nachdem das hierfür neu entwickelte Verfahren auf einer Laboranlage erfolgreich war, wird es 2006 auf einer Pilotanlage getestet. Die so hergestellten neuen Profile werden noch leichtere Automobilkarossen mit weniger Kraftstoffverbrauch ermöglichen.

Der Gewichtseinsparung im Automobilbau dienen auch die maßgeschneiderten Stahlbänder, so genannte Tailored Strips, die über die Autobranche hinaus auch in der Bau- und Möbelindustrie gefragt sind. Auf einer weltweit einmaligen Anlage, die wir selbst konstruiert haben, lassen sich jetzt Stähle unterschiedlicher Dicke, Güte oder Oberflächenbeschichtung mit einer ununterbrochenen, mehrere hundert Meter langen Schweißnaht verbinden. So entsteht ein maßgeschneidertes Stahlband, das von vornherein auf die Belastungsverhältnisse im fertigen Bauteil zugeschnitten ist und das sich als Endlosband auf bis zu 15 t schweren Coils aufwickeln lässt. Das verantwortliche Entwicklungsteam hat damit den 2. Platz im ThyssenKrupp Innovationswettbewerb 2005 gewonnen.

Zur kostengünstigen Produktion von Magnesiumblech haben wir eine weltweit einzigartige Gießwalztechnologie entwickelt, die mit deutlich weniger Fertigungsschritten auskommt als herkömmliche Verfahren. Zusammen mit der Technischen Universität Bergakademie Freiberg haben wir bereits eine erfolgreich arbeitende Pilotanlage gebaut. Solche Magnesiumbleche werden künftig in der Autoindustrie als Werkstoffe für gewichtsoptimierte Karosserieteile immer wichtiger.

Neben Magnesiumblechen oder hochfesten und zugleich gut umformbaren Stahlblechen sind für die Automobilkonstrukteure vor allem neue beschichtete Karosseriebleche interessant. Stahlfeinblech kann künftig mit einer neu entwickelten Zink-Magnesium-Oberfläche an die Karosseriepresswerke geliefert werden. Heute ist dies schon für organisch vorgrundierte Bleche möglich. Automobilhersteller und -zulieferer können mit diesen Blechen eigene Prozess-Schritte sparen. Für die Hausgeräteindustrie ist die Blechqualität PLATAL® Metall-Look gedacht, bei der feuerverzinktes Stahlband mit einer Polyesterfolie bezogen wird. Aufgedampft Aluminium in der Folie sorgt für den Metalleffekt und macht die Oberfläche unempfindlich gegen Fingerabdrücke. Bei dieser Entwicklung haben wir mit Folien- und Klebstoffherstellern zusammengearbeitet.

Stainless: Neue Oberflächen für Edelstahl

Optik und Funktionalität der Oberfläche spielen auch für den Einsatz von Edelstahl eine immer wichtigere Rolle. Ein Innovationsschwerpunkt des Segments Stainless ist daher die Entwicklung neuartiger Oberflächen mit ansprechender Optik und verbesserten Eigenschaften. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir allein sechs neu entworfene Design-Oberflächen für Edelstahl-Flachprodukte auf den Markt gebracht. Ihr spezielles Design erhalten die Bänder durch einen zusätzlichen Kaltwalzdurchgang.

Auch bei Präzisionsband wurden neue strukturierte Oberflächen und eine so genannte Motiv-Oberfläche ins Programm aufgenommen. Bei der Motiv-Oberfläche werden Firmenlogos oder andere vom Anwender wählbare Motive direkt in das Präzisionsband eingewalzt. Die daraus hergestellten Bauteile sind damit unverwechselbar und geben unseren Kunden neue Möglichkeiten, sich mit ihren Produkten am Markt abzuheben. Außerdem erschweren sie die Produktpiraterie.

**Tailored Strips haben
als maßgeschneiderte
Stahlbänder hohe
Kundenresonanz.**

Kurz vor der Produktionsreife steht eine transparente Beschichtung, welche die Edelstahl-Oberflächen kratzfest und reinigungsfreundlicher macht. Die Beschichtung aus einem uv-härtenden Klarlack wurde in Zusammenarbeit mit dem DOC® Dortmund OberflächenCentrum und einem Lackhersteller entwickelt. Der Lack wird in einem kontinuierlichen Prozess auf die Bandoberfläche aufgebracht und härtet anschließend unter speziellem ultraviolettem Licht aus.

Für keramische Bauteile in Kraftfahrzeugmotoren gelang es, eine Legierung aus Stahl, Chrom, Mangan und Kohlenstoff zu entwickeln, die sich unter Wärme genauso ausdehnt wie Keramik. Deshalb kann sie in piezoelektrischen Elementen verwendet werden, bei denen unter hohem Druck Elektrizität entsteht. Diese Funktion ist für Kraftstoff sparende Motor-Einspritzsysteme wichtig. Für die Brennstoffzellen-Technologie haben wir den neuen Werkstoff Crofer 22 mit verbesserter Erschmelzung im Vakuum weiterentwickelt. Diese Entwicklung wurde mit dem 3. Preis im ThyssenKrupp Innovationswettbewerb ausgezeichnet. Forschungsfortschritte gab es auch bei Titanlegierungen. Die neuen Werkstoffe besitzen eine bessere elektrische Leitfähigkeit und sind zugleich beständig gegen hohe Temperaturen.

Automotive: Elektrohydraulische Servolenkung mit Einparkassistent

Auch im Berichtsjahr gehörten zwei Unternehmen von ThyssenKrupp Automotive zu den Gewinnern des konzerninternen Innovationswettbewerbs. Einen 2. Preis erhielt das Entwicklungsteam, welches das bereits in der Serienfertigung eingesetzte Warmumformverfahren Hot Stamping weiterentwickelt hat. Bei Hot Stamping werden komplexe Teile – sie können auch aus verschiedenen Materialien, z.B. unterschiedlichen hochfesten Stählen, bestehen – in einem einzigen Pressvorgang geformt. Mit einem 3. Preis wurde die neue DuoPML-Lenkung ausgezeichnet. Es handelt sich dabei um eine elektrohydraulische Servolenkung, deren Lenkkraftunterstützung bei zunehmender Geschwindigkeit abnimmt und die mit Spurhalte- und Einparkassistent einen hohen Fahrkomfort bietet.

Im Bereich Fahrwerk haben wir die Versorgungsanlage für die Luftfederung eines deutschen Sport Utility Vehicle entwickelt. Außerdem wurde mit der Vorentwicklung einer Einzelradaufhängung für ein neues, innovatives Chassis im Nutzfahrzeugsektor begonnen und die Funktionen der Dämpfungkraftverstellung DampMatic weiter verbessert. Wichtige Beiträge zur Leichtbaukompetenz des Segments Automotive liefern die Entwicklung einer Kolbenstange aus Faserkeramik sowie die neu entwickelten höchstfesten Federn und geteilten Rohrstabilisatoren.

Für die Fertigungstechnik in den Automobilwerken haben wir Anlagen zur robotergestützten Montage von Türen entwickelt, die sowohl hohe Einpassqualität als auch automatische Positionierung bieten. Sie lassen sich durch standardisierte Grundelemente leichter als herkömmliche Anlagen reparieren. Im laufenden Jahr werden wir außerdem ein Projekt zum Laserschweißen von verzinkten und hochfesten Karosserieteilen abschließen können.

Im Produktfeld Nocken-/Kurbelwelle haben wir die Leichtbaunockenwelle weiterentwickelt und werden vor allem die Ventilsteuerung Presta DeltaValveControl gemeinsam mit einem Motorenhersteller zur Serienreife führen. Diese variable Ventilsteuerung lässt Motoren weniger Kraftstoff verbrauchen und weniger Abgase ausstoßen; zudem bringt sie deutlich mehr Fahrspaß, da sie den Wirkungsgrad des Motors erhöht.

Für einen deutschen Automobilhersteller entwickeln wir derzeit ein neuartiges Zahnradmodul für Ausgleichsgetriebe. Es ist hauptsächlich für Nutzfahrzeuge gedacht. Eine weitere Innovation stellt die Entwicklung eines Leichtbaudifferentials mit Aluminiumgehäuse dar.

Bei Hot Stamping werden komplexe Teile in einem Pressvorgang geformt.

Technologies: Anspruchsvolle Entwicklungen für den Anlagen- und Schiffbau

Wir setzen unsere Entwicklungstätigkeit auf dem zukunftssträchtigen Bereich der Ölsandgewinnung fort. Neben mobilen und semi-mobilen Anlagen entwickeln wir schwerpunktmäßig kostengünstige Maschinen und Anlagen für die gesamte Prozesskette einer optimierten Ölsandgewinnung. Zu nennen sind hier eine neue Steuerung des Materialflusses auf zwei Förderbänder, um Stillstandzeiten zu überbrücken, sowie innovative Verarbeitungs- und Aufbereitungssysteme. Ölsand ist Sandstein, der zähflüssige Schwer- und Schwerstole enthält. Dank großer, bisher noch nicht ausgebeuteter Vorkommen gilt er als eine wichtige Ölreserve der Zukunft.

Bereits im November 2003 war die weltweit erste großtechnische Anlage zur Entfernung von Lachgas (N_2O) aus Abgasen der Salpetersäure-Produktion nach dem Uhde-EnviNOx[®]-Verfahren in Linz/Österreich erfolgreich in Betrieb gegangen. Zwei Jahre lang hat dieses umweltschonende Verfahren in der Praxis bewiesen, dass der spezielle Katalysator die Emissionen von Klima schädigendem Lachgas um bis zu 99 % reduziert. Im gleichen Umfang ließen sich auch die Stickoxid-Emissionen verringern. Weil die österreichische Anlage damit einen herausragenden Beitrag zum Klimaschutz leistet, ist sie vom Land Oberösterreich inzwischen mit dem „Klimaretter-Preis“ ausgezeichnet worden. Der Erfolg demonstriert eindrucksvoll, wie aus einer innovativen Idee durch konsequente Forschung und Entwicklung ein viel beachtetes Produkt entstehen kann. Es erhielt im Dezember 2003 auch den 2. Preis im Innovationswettbewerb der Europäischen Umweltpresse (EEP Silver Award), und im ThyssenKrupp Innovationswettbewerb 2005 konnte das Entwicklungsteam den 1. Preis entgegennehmen.

Mit unserem neuen MTR-Verfahren (Melt To Resin) haben wir in der PET-Kunststoffherstellung die Verarbeitungsschritte bis zu einem qualitativ hochwertigen Granulat für PET-Flaschen wesentlich verkürzt. Rund 20 % niedrigere Produktionskosten, aber auch höhere Qualität und Energieeinsparungen sind die Vorzüge des Verfahrens. Ende 2006 wird die weltweit erste Anlage nach diesem Verfahren mit einer Tageskapazität von 600 t den Betrieb aufnehmen.

Im Schiffbau arbeiten unsere Ingenieure daran, die außenluftunabhängigen Antriebe für u-Boote zu optimieren. Dabei werden unterschiedliche technische Wege beschritten. Zum einen treiben wir in Emden die Optimierung des Kreislaufdiesels voran, für dessen Betrieb in Unterwasserfahrt flüssiger Sauerstoff eingesetzt wird. Am Kieler Werftstandort wird ein Methanolreformer entwickelt – eine Anlage, die den für Brennstoffzellen nötigen Wasserstoff aus Methanol gewinnt. Bis 2009 soll der Methanolreformer serienreif sein. Damit könnten nichtnukleare u-Boote mit Brennstoffzellen-Antrieb länger denn je unter Wasser fahren.

Angesichts des Wettbewerbsdrucks im Schiffbau wird es immer wichtiger, alle Ressourcen in Konstruktion und Fertigung standortübergreifend und effizient zu bündeln. Um die Konstruktionsphase spürbar zu verkürzen, haben wir in dem neuen Verbundvorhaben KonSenS die Verwaltung und Nutzung von modernen Konstruktionsstandards effektiver gestaltet. Dem Konstrukteur wird dabei ein Expertensystem zur Seite gestellt, das ihn einerseits in seiner Arbeit unterstützt und andererseits die Verwendung von Normkomponenten und Wiederholteilen fördert, die bereits konstruktiv vorliegen.

Ein weiteres wesentliches Entwicklungsprojekt ist das Multi Service Board Network (MSB), ein Gemeinschaftsprojekt mit T-Systems. MSB ist ein redundantes, hochverfügbares optisches Netzwerk, das nahezu alle netzwerkbasierten Systeme an Bord eines Schiffes in sich vereinen kann. Hierzu zählen beispielsweise Alarm-, Kommunikations-, Service- und Personal-Entertainment-Systeme. Der Verkabelungsaufwand lässt sich so um rund 60 % senken.

Das EnviNOx[®]-Verfahren von Uhde hat den „Klimaretter-Preis“ gewonnen.

Elevator: Intelligente Fluggastbrücken und Aufzüge

Um die Boarding-Zeit beim größten Passagierflugzeug der Welt, dem Airbus A380, zu verkürzen, hat ThyssenKrupp eine neue Fluggastbrücke entwickelt. Die technische Herausforderung lag darin, sicher die Tür im Oberdeck des A380 zu erreichen, damit die Passagiere auf Ober- und Unterdeck gleichzeitig ein- und aussteigen können. Hierfür wurde die Hubhöhe einer bewährten hydraulischen Brücke mit hohem technischen Aufwand von 5,4 Meter auf 8,2 Meter erhöht. Wenn diese neue Fluggastbrücke zusätzlich zu einer herkömmlichen für das Unterdeck eingesetzt wird, dauert das Ein- und Aussteigen nur noch 38 statt 45 Minuten. Weltweit haben wir bereits auf sechs Flughäfen insgesamt acht dieser Fluggastbrücken installiert; weitere 30 Brücken sind von Kunden bestellt. Um künftig auch die Türen oben hinter den Flügeln des A380 bedienen zu können, hat ThyssenKrupp zusätzlich die neue „Cantilever-Over the Wing“-Brücke entwickelt, die eine Boardingzeit von nur noch 24 Minuten erlauben wird. Die Brücke schwebt dabei frei über dem Flügel.

Zeit gewinnt man auch mit den innovativen Zielauswahlsteuerungen bei ThyssenKrupp Aufzügen. Ein leichter Fingerdruck auf dem Touch Screen übermittelt dem System mit einer einzigen Eingabe die genaue Information über den Standort des Fahrgastes und dessen Fahrtziel. Die Zielauswahlsteuerung besorgt dann individuell den schnellsten Lift und koordiniert Gemeinschaftsfahrten. Zeitraubende Zwischenstopps werden vermieden, und der Fahrgast erreicht schneller sein Ziel. Der Zeitgewinn einer solchen Destination Selection Control (DSC) beträgt bis zu 30 %. Entsprechend höher ist auch die Förderleistung im Vergleich zu herkömmlichen Aufzugsgruppen. Auf Kundenwunsch wurde in Sydney erstmalig ein kombiniertes System mit Zielauswahlsteuerung und traditionellen Druckknöpfen in den Kabinen installiert.

Services: Innovativ im Werkstoff- und Industrieservice

Der Schwerpunkt der Entwicklungsprojekte im Segment Services, dem Werkstoff- und Industriedienstleister im ThyssenKrupp Konzern, liegt auf dem Gebiet der Anwendungs- und Prozessinnovationen. Für die Entschichtung großer Tanks im Explosiv-Schutzbereich wurde der „Magnet-Crawler“ weiterentwickelt, der ohne Umweltbelastung die Großbehälter von Farbe befreit und dabei hohe Sicherheitsanforderungen erfüllt: Es gibt keine Funkenbildung oder statische Aufladung. Um umweltschonend Betonflächen durch Beschichtung zu sanieren, haben wir in Zusammenarbeit mit einem Spezialunternehmen mehrere neue Produkte entwickelt und am Markt erfolgreich eingesetzt. Umweltsensibel und sparsam arbeiten auch die elektrostatischen Einölanlagen mit neuer Kapillarstruktur, die das Öl besonders fein verteilen. Diese Mikrobeölung wird beispielsweise in Presswerken der Automobilindustrie oder bei der Herstellung von Haushaltsgeräten eingesetzt.

Mit Zielauswahlsteuerung erreichen Aufzüge bis zu 30 % schneller ihr Ziel.

Schwerpunkte und Segmente

Kapitel

04

- 72 Steel
- 74 Stainless
- 76 Automotive
- 78 Technologies
- 80 Elevator
- 82 Services

Stahl, Industriegüter und Dienstleistungen sind die Bereiche, auf die wir unseren Wachstumskurs fokussiert haben. Operativ sind wir in sechs Segmenten tätig: Steel, Stainless, Automotive, Technologies, Elevator und Services. Steel und Stainless entstanden aus der Neuordnung des bisherigen Segments Steel zum 01. Oktober 2005. Wir werden auch in Zukunft unser Portfolio systematisch optimieren, um die Wettbewerbs- und Leistungskraft unserer Segmente durch eine Konzentration auf die starken Kerngeschäfte weiter zu erhöhen. Das ist die Grundlage für eine nachhaltige Entwicklung unseres Konzerns.

SCHWERPUNKTE UND SEGMENTE

Sayed Ebrahim Sharaf, Präsident der Sharaf Group, → Onkel von Abdullah,
SIEHE S. XIV und Bodo Fries, Konzernrepräsentant ThyssenKrupp Middle East



PARTNER FÜR INNOVATIONEN Die Vereinigten Arabischen Emirate sind ein arabischer Bundesstaat mit modernen Metropolen, großzügiger Architektur und einer dynamischen Wirtschaft – mitten in der Wüste. Erdacht, konzipiert und umgesetzt in einem Tempo, das atemberaubend ist. Für einzelne ist das nur schwer zu schaffen. Projektentwickler wie Sayed Ebrahim Sharaf, Reeder, Investor und Präsident der Sharaf Group, setzen deshalb auf starke Partner.

Entscheidend ist dabei nicht nur die Fähigkeit der Partnerunternehmen, kühne Visionen gemeinsam mit zu entwickeln, sondern auch das Potenzial, sie zielstrebig und schnell umzusetzen. Bodo Fries, Konzernrepräsentant von ThyssenKrupp im Mittleren Osten, ist deshalb ein gefragter Gesprächspartner, wenn es um Großprojekte geht.



Vereinigte
Arabische Emirate

Innovationen ermöglichen. Überall dort, wo Neues gewagt wird, wo Grenzen überschritten werden, ist Vordenken Pflicht, sind maßgeschneiderte innovative Lösungen Voraussetzung für den Erfolg. Innovationen entstehen bei ThyssenKrupp nicht als Zufallsprodukt, sondern zielgerichtet, als Antwort auf konkrete Aufgabenstellungen der Kunden. Das setzt eine enge Partnerschaft voraus, die beispielsweise den Austausch von Know-how und die gemeinsame Suche nach Lösungen umfasst. Vom Ergebnis profitieren beide Seiten: Der Kunde durch die beste Lösung. Der Konzern durch die effizienteste Form der Entwicklung marktfähiger Innovationen.

KOMPETENZ EINBRINGEN Die Vision hinter der rasanten Entwicklung in den Vereinigten Arabischen Emiraten ist, die Region zu einem Wirtschaftszentrum auszubauen, das die aufstrebenden Wirtschaftsräume im Osten untereinander und mit dem Westen verbindet. Dabei steuert ThyssenKrupp umfassende Kompetenzen in Konzeption und Realisierung bei, vor allem bei der Errichtung von Industrieanlagen und im Schiffbau. Daneben engagiert sich der Konzern beim Aufbau von Infrastruktur, zum Beispiel mit Fahrtreppen und Fahrsteigen für Flughäfen, ist Partner bei Hafenerweiterungsprojekten, baut Zementwerke und liefert Hochleistungsmaterialien für Kraftwerke und Meerwasserentsalzungsanlagen.

INNOVATIONSKOMPETENZ VEREINIGTE ARABISCHE EMIRATE

gemeinsam vordenken

INNOVATIONSKOMPETENZ



Ideen und Innovationen, moderne Produktionsanlagen sowie Einsatz und Know-how unserer Mitarbeiter sind die Basis für den Erfolg des Konzerns. Alle unsere Segmente arbeiten intensiv daran, die Produkt- und Dienstleistungswünsche unserer internationalen Kunden möglichst präzise und rentabel zu erfüllen. Auf den Märkten der Welt ist die Marke ThyssenKrupp ein anerkanntes Gütesiegel.

STAHL



Steel

Unser Stahl mit seinen Innovationen bringt die Konstrukteure ins Träumen und Planen. Im Zusammenspiel mit moderner Fertigungstechnik ist er der Werkstoff der Zukunft.

INDUSTRIEGÜTER



Automotive

Für den automobilen Fortschritt haben wir immer gute Ideen: ultraleichte Karosserien, komfortable Dämpfungssysteme, mehr Sicherheitsbauteile. So bleibt die Zukunft in Fahrt.

DIENSTLEISTUNGEN



Services

Bei unseren internationalen Dienstleistungen setzen wir auf eine enge Partnerschaft mit den industriellen Kunden – für mehr Flexibilität und mehr Effizienz.



Stainless

Werkstoffe für Höchstleistungen und kundenorientierte Problemlösungskompetenz sind die Schlüssel zum Markterfolg unserer Stainless- und Nickelbasisprodukte.



Technologies

U-Boote und Megayachten, Anlagen zur Ölsandgewinnung oder für Düngemittel – unsere Ingenieure sind auf vielen Technikgebieten zu Hause. Zum Vorteil unserer Kunden.



Elevator

Unsere Fluggastbrücken, Fahrtreppen und -steige sowie Aufzüge sorgen auf Flughäfen in aller Welt für Bewegung. Doch auch in Hochhäusern der Superlative machen wir die Menschen mobil.

Steel

Intelligente Werkstofflösungen aus Qualitätsflachstahl, produktspezifische Anarbeitung und umfassender Service – all dies macht das Leistungsprofil des neuen Segments Steel aus. Auch in Zukunft werden die Kunden beispielsweise in der Automobil-, Hausgeräte- und Bauindustrie auf unsere Innovationen bauen können. Die starke Wettbewerbsposition schlug sich in einem Umsatz von 9,7 Mrd € nieder.

STEEL IN ZAHLEN

		2003/2004	2004/2005
Auftragseingang	Mio €	9.134	9.255
Umsatz	Mio €	8.683	9.673
EBITDA	Mio €	1.182	1.660
Ergebnis*	Mio €	592	1.063
Mitarbeiter (30.09.)		32.202	31.576

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Stärkung der Wettbewerbsposition in Deutschland

Als Technologieführer, der international wettbewerbsfähig bleiben will, trimmt das Segment seinen zentralen Standort Duisburg am Rhein wie auch alle anderen Werke ständig auf Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit. Wir nutzen alle Möglichkeiten, die internen Prozesse effizienter, schneller und kundenorientierter zu gestalten.

Duisburg als Sitz von ThyssenKrupp Steel ist der Standort mit der größten Rohstahlproduktion der Welt. Die dortigen Anlagen werden ständig optimiert und auf den neuesten Stand gebracht. In den kommenden Jahren soll die Roheisenherstellung durch Investitionen von 340 Mio € modernisiert werden. Kernstück dieses Investitionsprogramms ist der Bau des Hochofens 8 als Ersatzinvestition. Außerdem wird der in unmittelbarer Nähe gelegene Hochofen 9 neu zugestellt. Dies stabilisiert die Roheisenbasis für die weitere Erzeugung und Verarbeitung von Stahl in den deutschen Werken von ThyssenKrupp Steel.

Ausbau bei höherwertigen Produkten

Von dem Flachstahlumsatz des neuen Segments Steel entfallen inzwischen rund 86 % auf höherwertige Produkte – also Bleche oder Bänder, die bereits in bestimmter Weise weiterverarbeitet sind. Dazu gehören beispielsweise Mittelband, Weißblech, Elektroband und Tailored Blanks, aber auch die Produkte aus den Stahl-Service-Betrieben in Europa und Nordamerika sowie die Bauelemente für den Hoch- und Kühlraumbau.

In Wachstumsfeldern bauen wir unsere Stärken konsequent aus. Unsere Weißblechfertigung in Andernach haben wir bereits durch ein Investitionsprogramm von 160 Mio € weiter entwickelt. Sie nimmt heute mit einer Kapazität von 1,44 Mio t jährlich eine Spitzenposition auf dem Weltmarkt ein. Auch unsere Produktionskapazität für Mittelband, ein anspruchsvolles Produkt für die Stahl verarbeitende Industrie, wird in der nächsten Zeit wachsen. Sie soll im Rahmen einer Vorwärtsstrategie bis 2008 mehr als 1 Mio t erreichen.

Der Standort mit der weltweit größten Rohstahlproduktion ist Duisburg.

Bei dem innovativen Stahlprodukt Tailored Blanks sind wir Weltmarktführer. Tailored Blanks sind Platten, die aus einzelnen Stahlfeinblechen verschiedener Güte, Dicke und Oberflächenveredelung bestehen und deren Teile tiefziehfähig miteinander verschweißt sind. Immer mehr Automobilfirmen setzen sie ein, weil sich so Rohkarossen herstellen lassen, die leichter sind als herkömmliche Blechkonstruktionen. In den nächsten Jahren sollen insbesondere die Kapazitäten im Boom-Markt China wachsen, um die dort stark expandierende Automobilindustrie zu versorgen. Außerdem wird eine neue Fertigungsstätte in Schweden aufgebaut.

Integrierte Vorwärtsstrategie: Stahlwerkskonzept Brasilien

Gute Fortschritte macht auch der Plan, in Brasilien ein Stahlwerk zu bauen, das kostengünstig Brammen für den Kernmarkt Europa und den Nafta-Raum liefern soll. Mit dieser Vorwärtsstrategie könnten wir unsere globale Position im Markt für hochwertigen Qualitätsflachstahl stärken.

Auf der Basis einer Machbarkeitsstudie wird das Projekt derzeit vorbereitet. Wenn die letzten Entscheidungen in den entsprechenden Gremien des Konzerns getroffen sind und der Bau unverzüglich beginnt, könnte das brasilianische Hüttenwerk ab Mitte 2008 jährlich 4,4 Mio t Brammen produzieren. Am Küstenstandort Sepetiba im Bundesstaat Rio de Janeiro, der über eine Eisenbahnlinie aus der Erzregion Minas Gerais verbunden ist, sollen hochmoderne Produktionsanlagen mit Hafen und Infrastruktur entstehen. An dem Projekt will sich der weltgrößte Erzproduzent Companhia Vale do Rio Doce mit einem Anteil von 10 % beteiligen.

Das Brasilien-Projekt bildet den wichtigsten Baustein einer Internationalisierungsstrategie, die aber auch alle übrigen Aktivitäten mit einbezieht. So wollen wir mit Brammen aus Brasilien zwar intensiv den Nafta-Markt beliefern. Gleichzeitig werden wir aber auch unsere Präsenz in den übrigen Märkten mit solchen Produkten und Dienstleistungen systematisch ausbauen, die über spezifische Stärken und nachhaltige Wettbewerbsvorteile verfügen.

Kooperation mit Japan

Mit der JFE Steel Corporation, dem zweitgrößten japanischen Stahlhersteller, wurde 2005 das Unternehmen JEVISE mit Sitz in Tokio gegründet. Es soll die gemeinsamen Kunden bereits zu Beginn der Entwicklung neuer Fahrzeugmodelle in Werkstoff-Fragen unterstützen. Die Gründung erfolgte innerhalb der strategischen Allianz mit dem japanischen Stahlhersteller. JFE und ThyssenKrupp Steel hatten bereits im Jahr 2002 gemeinsame Spezifikationen für Automobilgütern festgelegt und eine gegenseitige Lizenzvereinbarung getroffen. Die Produkte können gleichermaßen von den Partnern in Europa und Asien geliefert werden. Beide Unternehmen wollen künftig ihr globales Netzwerk zur Versorgung der Automobilindustrie mit anspruchsvollen Stählen ausbauen.

Mit JFE wurde eine Lizenzvereinbarung getroffen.

Stainless

Überall, wo höchste Anforderungen an Werkstoffe gestellt werden, sind die Produkte des Segments Stainless erste Wahl. Bei Edelstahl Rostfrei-Flach und Nickelbasis-Legierungen ist ThyssenKrupp seit vielen Jahren Weltmarktführer. In unserer strategischen Ausrichtung wollen wir diese international führende Marktposition weiter festigen und ausbauen. Der Umsatz betrug 5,6 Mrd €.

STAINLESS IN ZAHLEN

		2003/2004	2004/2005
Auftragseingang	Mio €	5.068	5.573
Umsatz	Mio €	4.990	5.568
EBITDA	Mio €	586	499
Ergebnis*	Mio €	385	282
Mitarbeiter (30.09.)		11.811	12.201

Stainless hat alle Aktivitäten fortgeführt. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Stainless überzeugt durch globale Marktpräsenz.

ThyssenKrupp Stainless und die operativen Gesellschaften des Segments verstehen sich als verlässliche Partner ihrer Kunden, insbesondere global agierender Produzenten in der Automobil-, Hausgeräte- und Elektronikindustrie. Um diesen Kunden in der Nähe ihrer Produktionsstätten hohe Qualität und Lieferbereitschaft sowie perfekten Service bieten zu können, sind wir heute mit eigenen Edelstahl-Rostfrei-Werken in Deutschland, Italien, China und Mexiko vertreten. Diese globale Marktpräsenz dort und in anderen wichtigen Verbrauchsregionen der Welt wird durch lokale Vertriebsstützpunkte, Service-Center oder Distributionslager systematisch ausgebaut.

Europa: Fokus auf Technologie, Kosten und Service

Unsere leistungsfähigen Werke in Deutschland und Italien verfügen über einen hohen technischen Standard und hervorragende Serviceleistungen, damit die Kunden in Europa anspruchsvolle Produkte in hervorragender Qualität und kundengerechten Service erhalten können. Um diese Ansprüche künftig noch besser zu erfüllen, investiert das Segment in Europa vorrangig in die Verbesserung der Produktqualität, die Ausweitung des Serviceangebots und in den Ausbau des Vertriebs- und Service-Center-Netzwerks.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde ein Investitionsprogramm zur Stärkung der Rostfrei-Aktivitäten am italienischen Standort Terni in Höhe von 124 Mio € beschlossen. Den Schwerpunkt bildet ein neues 20-Rollen-Kaltwalzgerüst, das bereits 2006 in Betrieb gehen soll. Es wird den Produktionsanteil hochwertiger kaltgewalzter Erzeugnisse deutlich erhöhen.

In Deutschland und Italien konzentrieren wir uns ferner darauf, unsere Service-Center-Struktur zu verbessern, die Anarbeitungskapazitäten zu steigern und damit die Angebotspalette unserer Dienstleistungen auszuweiten. Auf diese Weise werden wir künftig noch flexibler auf die sich ständig wandelnden Anforderungen des Marktes reagieren können. Durch eine neue Lackieranlage, die im neuen Finishing-Center von ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni errichtet wird, kann das Segment Stainless als einziger Produzent in Europa die zunehmende Nachfrage nach Kaltflachprodukten mit farbig oder transparent lackierten Oberflächen (Anti-finger-print) decken.

Auch in Deutschland wurden die Anarbeitungskapazitäten ausgebaut. So hat EBOR Edelstahl in Sachsenheim bei Stuttgart, eine Tochtergesellschaft von ThyssenKrupp Nirosta, die Kapazitäten für die Herstellung von anspruchsvollen geschliffenen oder gebürsteten Rostfrei-Oberflächen nennenswert erweitert. EBOR ist ein bedeutender Zulieferer u.a. für die Hausgeräteindustrie.

Zunehmend wichtiger wird für uns der stark wachsende Rostfrei-Markt in Osteuropa. Diesen erschließen wir mit dem bereits bestehenden Service-Center in Ungarn und einem weiteren Center in Polen, das gerade gebaut wird.

High-End-Produkte aus Mexiko für den Nafta-Markt

Auch in Nordamerika ist das Segment Stainless gut positioniert. Unser Werk im mexikanischen San Luis Potosi bedient den stark expandierenden heimischen Markt sowie eine Vielzahl von Kunden in den USA und Kanada. Als reines Kaltwalzwerk bezieht es das benötigte Warmband überwiegend aus den europäischen Werken der Stainless-Gruppe. Zum Produktprogramm gehören vor allem wertschöpfungsintensive Erzeugnisse für Endkunden. Eine Blankglühlinie für besonders hochwertige Kaltflach-Produkte wird derzeit errichtet und soll in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2005/2006 in Betrieb gehen.

Gute Position in China

China ist mit hohen Wachstumsraten heute der größte nationale Markt der Welt für Rostfrei-Flachprodukte. Der Verbrauch hat sich dort in den vergangenen zehn Jahren versechsfacht. Dieser Aufwärtstrend dürfte sich in den nächsten Jahren fortsetzen, wenn auch mit geringeren Wachstumsraten als in der Vergangenheit. Noch stärker als der Verbrauch wachsen allerdings die inländischen Produktionskapazitäten, so dass China innerhalb kurzer Zeit zum Netto-Exporteur werden dürfte. Angesichts der Tatsache, dass sich die Hauptwettbewerber mit ihren großen Kapazitäten überwiegend dem weniger anspruchsvollen Volumensegment zugewandt haben, konzentriert sich unsere Tochtergesellschaft Shanghai Krupp Stainless verstärkt auf das obere Marktsegment – vor allem auf das Endkundengeschäft – mit hohen Anforderungen an Oberflächenqualität und Liefertreue. Gute Chancen eröffnen außerdem Exporte von Edelstahl mit besonders hochwertiger Oberfläche in die USA.

Nach Inbetriebnahme zweier Kaltwalzgerüste und einer Glüh-/Beizlinie für Kaltband wird die Jahreskapazität bis Ende 2005 auf etwa 250.000 t hochgefahren. Mit der neuen Glüh-/Beizlinie für Warmband, die Mitte 2006 anlaufen soll, können wir künftig auch einen Teil des Vormaterials als ungebeiztes Warmband von lokalen Produzenten zukaufen, um flexibler auf Markt- und Preisveränderungen reagieren zu können.

Unser Vertriebsnetzwerk in Asien wurde durch ein neues Rostfrei-Distributionscenter erweitert, das jetzt seinen Betrieb aufgenommen hat. Durch seine Lage im chinesischen Guangzhou hat es direkten Zugang zu den verbrauchsstarken Regionen im Süden des Landes und dient zugleich als Brückenkopf nach Südostasien.

Mit Nickelbasislegierungen und Titan an der Spitze der Werkstoffpyramide

Wenn selbst rostfreie Stähle an ihre technischen Grenzen stoßen, können unsere Hochleistungswerkstoffe aus Nickelbasislegierungen oder Titan die Antwort sein. Sie repräsentieren die Spitze der Werkstoffpyramide im ThyssenKrupp Konzern und kommen überall dort zum Einsatz, wo extreme Materialeigenschaften gefordert sind. Neben konventionellen Anlagen verfügt das Segment Stainless auch über Schmelzaggregate der neuesten Generation. So lassen sich hoch legierte Sonderedelstähle, Nickel- und Superlegierungen und auch Titanhalbzeuge produzieren, die extremen mechanischen und thermischen Belastungen standhalten. Diese Werkstoffe sind damit für außerordentliche Beanspruchungen in der Luft- und Raumfahrt, Energie-, Öl- und Gas-Industrie sowie für Sonderanwendungen in Elektrotechnik und Elektronik geeignet.

Shanghai Krupp Stainless ist wichtige Produktionsbasis für China und Asien.

Automotive

Neues für die Autos von heute und morgen zu entwickeln und zu produzieren ist die Aufgabe des Segments Automotive, das als internationaler Partner der Automobilindustrie flexibel auf die Kundenwünsche eingeht. Innovative Komponenten und Systeme für Fahrwerk, Karosserie und Antriebsstrang bilden unsere Kompetenzfelder und ließen den Umsatz 2004/2005 auf mehr als 7,6 Mrd € steigen.

AUTOMOTIVE IN ZAHLEN

		2003/2004	2004/2005
Auftragseingang	Mio €	7.250	7.890
Umsatz	Mio €	7.247	7.627
EBITDA	Mio €	606	379
Ergebnis*	Mio €	260	49
Mitarbeiter (30.09.)		42.139	42.541

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Praktisch alle führenden Automobilhersteller der Welt zählen zu den Kunden von ThyssenKrupp Automotive. Hergestellt werden Karosserieteile, Motorkomponenten wie Kurbelwellen und gebaute Nockenwellen, Lenksäulen und -systeme, innovative Luftfeder- und Dämpfungssysteme sowie Achsen und komplette Fahrwerke. Die Kunden erhalten maßgeschneiderte Lösungen, die von Design, Engineering und Fabrikplanung bis zu Planung und Bau von Fertigungsanlagen oder Logistikkoordination reichen. Hierbei werden wir von unseren Kunden immer früh in den Entstehungsprozess ihrer Produkte einbezogen.

Erfolgreiche Internationalisierung wird fortgesetzt

Zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit und zum Ausbau der internationalen Marktstellung wollen wir diese Leistungen weiter verbessern, bereits vorhandene Spitzenpositionen ausbauen und die regionale Präsenz erweitern. So entstand durch die Zusammenführung von ThyssenKrupp Drauz und Nothelfer und die damit verbundene Bündelung der Kompetenzen im Bereich Karosserie einer der größten Lieferanten für Betriebsmittel und Dienstleistungen rund um das Produkt Karosserie.

Als Global Player im Autozuliefergeschäft treibt das Segment seine internationale Ausrichtung weiter voran. Mittlerweile bestehen rund 130 Betriebe in 14 Ländern; zwei von drei Mitarbeitern arbeiten inzwischen außerhalb Deutschlands. Immer wichtiger wird die Wachstumsregion Asien mit China und Indien. Wir haben auf diese Entwicklung rechtzeitig reagiert und verfügen heute zum Beispiel in China über Produktionsstandorte für Lenkungen, Karosserie- und Fahrwerksteile, Pkw-Kurbelwellen, gebaute Nockenwellen und Federn. Ein Ende dieser Globalisierung im Autozuliefergeschäft zeichnet sich nicht ab. Wir planen deshalb weitere Fertigungen im Ausland und haben dabei neben China vor allem Indien sowie Mittel- und Osteuropa im Blick.

Führende Weltmarktpositionen gilt es zu behaupten

Die Basis für weiteres internationales Wachstum bildet die erreichte starke Marktstellung auf unseren Kompetenzfeldern. Dank eigener Innovationen liegt ThyssenKrupp Automotive weltweit in der Spitzengruppe bei Karosserieteilen, Motorkomponenten sowie Lenksäulen und -systemen. Mit unseren innovativen Luftfeder- und Dämpfungssystemen, Achsen und kompletten Fahrwerken sind wir ganz vorne. Diesen Technologievorsprung wollen wir ausbauen und entwickeln zusammen mit anderen Segmenten des Konzerns ständig neue Produkte und Verfahren. Die konzernweite Zusammenarbeit hebt Synergien und schafft Wettbewerbsvorteile, die wir im Sinne unserer Kunden nutzen.

Automotive ist inzwischen mit mehreren Produktionen in China präsent.

Ein Beispiel für eine solche Zusammenarbeit ist das Hydroforming-Verfahren, bei dem durch Innenhochdruck geschlossene Stahlkörper maßgenau in Form gebracht werden. Dies bringt viele technische Vorteile für Fahrwerkskomponenten. Bei der Entwicklung ultraleichter Karosserien kooperieren die Spezialisten aus dem Automotive- und den Stahlsegmenten unseres Konzerns. Von größter Bedeutung sind für uns die zukunftsweisenden Gebiete System-Engineering und Mechatronik. Diese Schnittstellen zwischen elektronischen und mechanischen Baugruppen sind besonders für Fahrwerk und Lenkung wichtig.

Im Zentrum unserer Entwicklungsarbeit stehen die Forderungen der Autofahrer nach immer sichereren, komfortableren und sparsameren Fahrzeugen. Wir liefern den internationalen Autoherstellern deshalb maßgeschneiderte Karosserieteile aus hochfesten Stählen, Aluminium, oder Werkstoffkombinationen. Unsere neuen Lenksäulen sowie gewichtsoptimierten Material- und Konstruktionskonzepte für den Seitenaufprallschutz erhöhen die Sicherheit. Zusätzlichen Fahrkomfort bietet das neue elektromechanische Lenksystem, das einen ersten Schritt in Richtung Steer-by-Wire bedeutet, bei dem Lenkimpulse nicht mehr mechanisch, sondern elektrisch/elektronisch übertragen werden.

Der hohe Qualitätsstandard unserer Automotive-Werke schlägt sich neben der gestiegenen Zahl von Zertifizierungen vor allem in vielen Kundenauszeichnungen nieder. Inzwischen verfügt eine Vielzahl von Unternehmen des Segments Automotive beispielsweise über den Ford-Q1-Status. Weitere Auszeichnungen gingen von Fiat, John Deere, Nissan und Toyota ein. So wurde unser brasilianisches Werk ThyssenKrupp Metalúrgica Campo Limpo von Toyota mit dem Quality Excellence Performance Award geehrt. Alle diese Auszeichnungen stehen für Top-Qualität und -Lieferleistungen.

Kundenauszeichnungen belegen den hohen Qualitätsanspruch von Automotive.

Kompetenzteam für Autoentwicklung

Herausforderung und Chance zugleich bilden für uns die Wünsche der Automobilindustrie, immer größere Projektvolumina – von Modulen bis hin zu kompletten Fahrzeugen – auf ihre Zulieferer zu verlagern. Unsere Segmente Automotive und Steel haben sich deshalb mit Bertrandt, einem europaweit führenden Engineering-Unternehmen, zusammengeschlossen. Das gemeinsame Kompetenzteam deckt die gesamte Prozesskette der Automobilentwicklung sowie einen umfassenden Teil der Fahrzeugentwicklung ab. Das Leistungsspektrum reicht von der Forschung und Entwicklung bis zur Fertigung und Montage und umfasst darüber hinaus alle Prozess-Schritte, abgesichert durch Simulation, Prototypenbau und Erprobung in den einzelnen Entwicklungsphasen. Für den Kunden bedeutet dies mehr Kompetenz, höhere Leistung, exzellente Qualität und Zuverlässigkeit in kürzerer Zeit.

Technologies

Chemieanlagen und Megayachten, Großwälzlager und die Magnetbahn Transrapid gehören gleichermaßen zum Programm von Technologies, dem internationalen Maschinen- und Anlagenbauer. Dank weltweit führender Marktpositionen und hervorragender System- und Engineering-Kompetenz stieg der Umsatz auf 5,7 Mrd €.

TECHNOLOGIES IN ZAHLEN

		2003/2004	2004/2005
Auftragseingang	Mio €	4.770	5.514
Umsatz	Mio €	4.083	5.687
EBITDA	Mio €	151	245
Ergebnis*	Mio €	88	172
Mitarbeiter (30.09.)		21.980	27.449

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

ThyssenKrupp Technologies strebt mit seinen Aktivitäten weltweit führende Positionen in seinen Märkten und Technologien an. Dafür entwickeln wir systematisch innovative Produkte mit hohem Kundennutzen und bauen das Dienstleistungsgeschäft zügig aus. Durch mehrere Unternehmenskäufe und -verkäufe haben wir uns fit gemacht und neues Wachstumspotenzial in den vier Business Units Plant Technology, Marine Systems, Mechanical Engineering und Transrapid gewonnen.

Mehr Dienstleistungen und stärkere internationale Präsenz

Das Dienstleistungsgeschäft soll in den nächsten Jahren erheblich wachsen. Die Business Unit Plant Technology will ihren Kunden eine umfassende Life-Cycle-Betreuung anbieten und auf Wunsch die Anlagen nach Lieferung weiter warten und ihre Einsatzfähigkeit sicherstellen. Auch bei Marine Systems wird der Ausbau des After Sales Service forciert. Mechanical Engineering hat sich als strategisches Ziel gesetzt, intensive Beratung und Schulung anzubieten und dadurch den Dienstleistungsanteil am Umsatz deutlich zu erhöhen.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet der Ausbau der internationalen Präsenz. ThyssenKrupp Technologies ist heute schon mit 150 Standorten auf dem Weltmarkt zu Hause. Rund 75 % des Umsatzes werden mit Kunden im Ausland gemacht, und fast jeder zweite Mitarbeiter ist im Ausland tätig. In Asien, und dort vor allem in Indien, China und dem Mittleren Osten, wollen wir noch stärker werden. Derzeit ist Plant Technology beispielsweise in Indien mit zwei eigenen Gesellschaften an neun Standorten vertreten. Knapp 700 Mitarbeiter erbringen Engineering-Dienstleistungen für Chemie-, Petrochemie- und Düngemittelanlagen. Außerdem werden in Indien Zuckeranlagen, Zementanlagen und Umschlagsanlagen konstruiert und von dort weltweit exportiert. Wir wollen in Zukunft das Spektrum dieser Ingenieurdienstleistungen erweitern und die Kapazitäten verstärkt in internationale Projekte einbinden.

Plant Technology als weltweit renommierter Anlagenbauer

Im Spezial-/Großanlagenbau, dem Arbeitsfeld der Business Unit Plant Technology, wollen wir nicht nur in Indien unsere technologischen Kernkompetenzen festigen und ausbauen. Die Schwerpunkte des Programms sind Petrochemie-/Chemieanlagen, Zementanlagen, Förder- und Kokereitechnik. Im Anlagenbau für Düngemittel, Elektrolyse, Gastechnik, Kokereitechnik, Polymerprozesse, Raffinerien und Pharma hält die Business Unit weltweit die Marktpositionen 1 – 3. Das Technologie-Portfolio wurde im August 2005 mit dem Erwerb der exklusiven Lizenz der YARA-Harnstoff-Granulierungstechnologie erweitert. Auch in Sachen Umwelttechnik setzt die Business Unit Maßstäbe: Sie wird wichtige Anlagen für ein Ölsand-Mega-Projekt in Kanada errichten. Der dortige Sandstein enthält etwa 6 Mrd Barrel an Bitumen, die im Tagebau abgebaut werden können. Für die Aufbereitung werden wir z.B. Brechanlagen, Zwischenspeicher und Fördereinrichtungen konstruieren, liefern und montieren.

Technologies erwirtschaftet inzwischen 75 % des Umsatzes im Ausland.

Marine Systems schwimmt auf Erfolgswelle

Die Business Unit Marine Systems versteht sich als Werft-Systemhaus mit starken Positionen im Marineschiffbau. Hier konzentriert sich die Kernkompetenz des deutschen Marineschiffbaus im Bereich der konventionellen u-Boote und der Überwasserschiffe. Diese Rolle des weltweiten Technologieführers wollen wir weiter stärken. Mit der MEKO-Technologie für Überwasser-Marineschiffe bauen unsere Werften anerkannt die besten Fregatten und Korvetten der Welt; auch im Bau nichtnuklearer u-Boote sind wir internationale Marktführer. Außerdem arbeiten unsere Werften im Umbau- und Reparaturgeschäft für Schiffe aller Art sehr erfolgreich.

Die neue u-Bootklasse 212, die von Marine Systems entwickelt wurde, zeichnet sich durch einen außenluftunabhängigen Antrieb auf Basis der Brennstoffzelle aus. Dank der Brennstoffzelle, die aus Wasserstoff und Sauerstoff Strom produziert, können u-Boote dieser Klasse wochenlang unter Wasser in Fahrt bleiben. Dabei werden weder Geräusche noch Abgaswärme erzeugt. Zusammen mit anderen Eigenschaften bedeutet dies, dass das u-Boot praktisch nicht mehr zu orten ist.

Auch im zivilen Schiffbau, zum Beispiel bei Megayachten, gilt Marine Systems als eine der besten Adressen für Eigner und Konstrukteure. Beispiel für die Innovationskompetenz unserer Schiffbauexperten ist der Bau eines komplett neuen Netzwerks für die Bordkommunikation. Mit diesem "Multi Service Board Network" ist es erstmals gelungen, alle Kommunikationsdienste an Bord über ein einziges Netz zu transportieren. Nähere Einzelheiten über diese Entwicklung stehen auf Seite 67.

Marine Systems überzeugt mit hoher Kompetenz im u-Boot-Bau.

Bei Mechanical Engineering dreht sich alles um den Maschinenbau

Unter dem Dach der Business Unit Mechanical Engineering vereinen sich Komponentenhersteller mit weltweit führenden Marktpositionen. Die internationalen Kunden kommen vor allem aus dem allgemeinen Maschinenbau. Produziert werden Großwälzlager und Ringe für Solar- und Windanlagen, für Erdbewegungsmaschinen, Offshoretechnik und für den Maschinenbau. Die Business Unit ist weltweit führend bei Großwälzlagern. Aus strategischen Gründen wollen wir diese Aktivitäten künftig weiter internationalisieren, insbesondere in Richtung China und Indien. Außerdem werden wir das Marktpotenzial in Osteuropa erschließen.

Mechanical Engineering liefert mit weltweit führender Marktposition auch Laufwerke für Bagger- und Planiertrauben, für die in den nächsten Jahren China ein aussichtsreicher Markt sein dürfte. Darüber hinaus werden Montagesysteme für Aggregate entwickelt, konstruiert und gefertigt. Dank der Modularität ihrer Komponenten lassen sich diese Montagelinien für Motore, Getriebe und Achsen sehr genau auf die Wünsche der Kunden abstimmen, die zumeist aus der Automobilindustrie kommen.

Strategische Allianzen für den Transrapid

Für die Business Unit Transrapid steht der Bau einer deutschen Anwendungsstrecke im Vordergrund. Derzeit wird das Projekt einer 37 km langen Magnetbahn-Verbindung zwischen dem Münchner Hauptbahnhof und dem Flughafen Franz-Josef-Strauß verfolgt. Außerdem sollen neue Märkte erschlossen werden – auch mit Hilfe strategischer Allianzen.

Elevator

Mit herausragenden Hochhausprojekten und zahlreichen Großaufträgen für Flughäfen in aller Welt rückt das Segment Elevator seinem Ziel näher, die Nummer Zwei nach Geschäftsvolumen auf dem weltweiten Aufzugsmarkt zu werden.** Das Segment steigerte im Berichtsjahr den Umsatz auf 3,8 Mrd €.

ELEVATOR IN ZAHLEN

		2003/2004	2004/2005
Auftragseingang	Mio €	3.767	4.151
Umsatz	Mio €	3.569	3.773
EBITDA	Mio €	447	418
Ergebnis*	Mio €	370	352
Mitarbeiter (30.09.)		31.699	34.151

Elevator hat alle Aktivitäten fortgeführt. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

2004/2005 war für Elevator das „Jahr der Flughafenaufträge“.

Wie erfolgreich die Strategie des Cross Selling – also das Verkaufen unterschiedlicher Anlagen an einen Kunden – ist, zeigte sich für ThyssenKrupp Elevator 2004/2005, dem „Jahr der Flughafenaufträge“. Von 15 internationalen Flughäfen erhielten wir Aufträge über insgesamt mehr als 500 Aufzüge, 400 Fahrtreppen und -steige sowie 40 Fluggastbrücken – mehr als jemals zuvor. Wichtigster Kunde ist der Flughafen Dubai, der bereits im vergangenen Jahr 123 Fluggastbrücken orderte und zusammen mit den letzten Bestellungen für insgesamt 150 Mio us-Dollar bei uns einkaufte. Der Flughafen in Barcelona bestellte 122 Aufzüge, 45 Fahrtreppen und 75 Fahrsteige, während an den Kairoer Flughafen 60 Aufzüge, 51 Fahrtreppen und 23 Fluggastbrücken gehen. Weitere Aufträge konnten wir von den Flughäfen Ankara, Beijing, Dalaman, Frankfurt am Main, London-Heathrow, Paris, Shanghai-Pudong, Warschau und Zürich akquirieren. Unsere Kompetenz, solche Großaufträge abzuwickeln, haben wir im Berichtsjahr mit den Flughafenprojekten in Dallas/Fort Worth (182 Anlagen), Toronto (259 Anlagen) und Madrid-Barajas (284 Anlagen) wiederholt unter Beweis gestellt.

Aber auch bei den aktuell größten Hochhausprojekten der Welt ist das Know-how von ThyssenKrupp gefragt. Das Shanghai World Financial Center wird mit 492 Metern und 101 Stockwerken nach Fertigstellung Ende 2007 das höchste Gebäude der Welt sein. Wir werden dafür 42 Aufzüge liefern, einschließlich vier Doppeldecker-Aufzügen. Mit einer Geschwindigkeit von zehn Metern pro Sekunde sind dies die schnellsten Aufzüge mit doppelstöckigen Kabinen, die jemals gebaut wurden. Im künftig höchsten Wolkenkratzer Europas, dem Moscow Federation Tower, werden ebenfalls ThyssenKrupp Aufzüge eingebaut. Nach Fertigstellung 2007 wird dieses Gebäude eine Höhe von 420 Metern vom Erdboden bis zur Antennenspitze auf dem Dach haben und über elf unserer modernen TWIN-Aufzugssysteme verfügen.

Innovation, Internationalität und Service – Schlüssel zum Markterfolg

Zur Expansion des Elevator-Geschäfts haben unsere eigenen Innovationen bei Aufzügen und Fahrsteigen ebenso beigetragen wie die weltweiten Akquisitionen von regional erfolgreichen Unternehmen. Auch die Einführung der globalen Dienstleistungsstrategie hat zusätzlichen Schub gegeben.

Immer mehr Bauherren aus aller Welt interessieren sich für das innovative TWIN-System. Bereits 2004 war die erste Anlage dieser Art außerhalb von Deutschland für das Oceanic Center in Valencia, Spanien, verkauft worden. Dieses Aufzugssystem, bei dem sich zwei Kabinen in einem Schacht unabhängig voneinander bewegen, behebt Engpass-Situationen bzw. gewinnt nutzbare Gebäudefläche. Zugleich lässt es sich an die Besonderheiten eines Gebäudes individuell anpassen. Diese Vorteile waren es auch, die Elevator den Auftrag über elf TWIN-Systeme für den Moscow Federation Tower einbrachten. Durch TWIN können zehn Aufzugsschächte eingespart und somit erheblich mehr nutzbare Flächen im Gebäude gewonnen werden. Mit diesem Auftrag hat das TWIN-System seinen internationalen Durchbruch geschafft. In Asien wird jetzt das erste TWIN-System in Seoul installiert.

Der „Beschleunigende Fahrsteig“ hat nun das Stadium der Marktreife erreicht. Er ist vor allem für Flughäfen, Messen und Einkaufszentren interessant. Bei diesem Fahrsteig gibt es einen Beschleunigungs-, einen Hochgeschwindigkeits- und einen Verzögerungsbereich. So können Distanzen zwischen 150 und 1.000 Metern komfortabel und doppelt so schnell wie zu Fuß zurückgelegt werden.

Neben erfolgreichen Produktinnovationen haben auch Akquisitionen ausländischer Firmen mit starker regionaler Präsenz die Internationalisierung des Segments weiter vorangetrieben. So hat Elevator Unternehmen in Indien, Nordamerika, Spanien, Portugal, Italien, Schweden und der Schweiz erworben. Dies hat den Ausbau des Servicegeschäfts deutlich vorangebracht.

Einen Beitrag dazu leistete auch die Global Service Strategy, in der das Segment Elevator verschiedene erfolgreiche Service-Initiativen zu einem Projekt zusammenfasste. Es ist unser erklärtes Ziel, im anspruchsvollen Dienstleistungsbereich überproportional zu wachsen und dabei den weiter steigenden Marktanforderungen wie bisher gerecht zu werden. Dazu erhöhen wir ständig die Qualifikation unserer Service-Mitarbeiter und verbessern die von ihnen eingesetzte Technik. Unsere Kunden erhalten maßgeschneiderte Servicepakete, die maximale Verfügbarkeit und Sicherheit ihrer Anlagen garantieren.

Referenzprojekte aus aller Welt

Für das größte Staudammprojekt der Welt, den 3-Schluchten-Staudamm am Jangtse in China, liefert ThyssenKrupp 14 Aufzugsanlagen und Fahrtreppen. Alle Anlagen sind speziell gegen Feuchtigkeit und Rost geschützt. Zwei 20 Meter lange Außenfahrtreppen und zwei Personenaufzüge sind in diesem Auftragspaket enthalten. In Madrid erhält der Torre de Cristal 26 Aufzüge und die Metro bekommt 32 Aufzüge und 30 Fahrtreppen. Im Berichtsjahr wurden 18 Aufzugsanlagen im Düsseldorfer GAP-15-Hochhaus fertig gestellt, die täglich etwa 1.600 Menschen befördern. Das neue Bürogebäude besticht durch seine Ästhetik und die gelungene Verbindung von traditionellen Gebäudeteilen mit moderner Architektur.

Zum sechsten Mal in Folge gewann ThyssenKrupp Elevator einen „Project of the Year“-Award der Fachzeitschrift Elevator World, diesmal für die Aufzugskonstruktion im interaktiven Wissenschaftscenter Dynamic Earth in Sudbury bei Ontario. Das Dynamic-Earth-Projekt zeigt an einer stillgelegten Nickelmine, wie sich das Leben vor 120 Jahren in der vom Nickelabbau geprägten Stadt über und unter Tage abspielte. Eine der Attraktionen ist der gläserne Aufzug, mit dem bis zu 35 Besucher über 20 Meter tief in die Erde hinuntergelassen werden, um dort alte Stollen der Mine zu besichtigen. Während der verlangsamten dreiminütigen Fahrt mit dem Aufzug wird auf den Felswänden des riesigen Schachts eine spektakuläre Multimediashow präsentiert.

„Project of the Year“-Award
ging zum sechsten Mal in
Folge an Elevator.

Services

Das Segment Services hat sich konsequent auf Werkstoff- und Prozessdienstleistungen für die produzierende sowie verarbeitende Industrie konzentriert. Mit mehr als 600 Standorten in 60 Ländern zählt es zu den größten Dienstleistern der Welt. Rund 250.000 Kunden trugen 2004/2005 zu einem Umsatz von 12,5 Mrd € bei.

SERVICES IN ZAHLEN

		2003/2004	2004/2005
Auftragseingang	Mio €	11.437	12.473
Umsatz	Mio €	11.306	12.504
EBITDA	Mio €	409	541
Ergebnis*	Mio €	251	380
Mitarbeiter (30.09.)		33.211	34.835

Alle Angaben beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten. * vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Portfolio gestrafft, Dienstleistungen weiter verzahnt

Mit „Dienstleistungen quer zur Wertschöpfungskette“ bietet ThyssenKrupp Services seinen Kunden die Möglichkeit, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren und Nebenprozesse bei Beschaffung, Produktion und Logistik auf uns zu verlagern. Die Kunden kommen insbesondere aus den Bereichen Stahl, stahlnahe Verarbeitung, Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt, Maschinen- und Anlagenbau sowie aus der Prozessindustrie – insbesondere Chemie, Öl und Energie. Das Segment hat dafür sein Portfolio im Berichtszeitraum weiter gestrafft. Es veräußerte das Facility-Management-Geschäft zu Beginn des Geschäftsjahres und zog sich außerdem im Rahmen einer konsequenten Schnittstellen-Optimierung aus dem Streckenvertrieb von Flachstahl aus eigener Konzernproduktion zurück; dieser erfolgt jetzt direkt über die produzierenden Segmente Steel und Stainless. Services ist keine Vertriebsorganisation der produzierenden Konzernsegmente Steel und Stainless, sondern herstellerunabhängig. Nur noch knapp 10 % des Gesamtumsatzes werden mit Produkten gemacht, die im ThyssenKrupp Konzern hergestellt werden.

Zukunftsweisend war auch die Verzahnung der Werkstoffdienstleistungen – beispielsweise Anarbeitung, Lager- und Bestandsmanagement, Logistik, Supply Chain Management – mit industriellen Prozessdienstleistungen. Dieses Cross Selling zeigt deutlich positive Wirkung und schlug sich bereits in komplexen Aufträgen für namhafte Hersteller in Deutschland und den USA nieder.

Spitzenpositionen im internationalen Wettbewerb

Die gestiegene Effizienz hat auch die Spitzenpositionen von Services auf den jeweiligen Märkten gestärkt: Im deutschen Werkstoffgeschäft liegen wir auf Platz 1, in den USA auf Platz 3; bei den Industriedienstleistungen ist ThyssenKrupp in Deutschland Marktführer; auf dem Spezialmarkt für Gerüstdienstleistungen sind wir weltweit die Nr. 1. Internationale Top-Positionen halten auch das Rohstoffgeschäft sowie die technischen Bereiche.

Insgesamt zählt das Segment zu den größten Anbietern der Welt von Edelstahl, Nichteisen-Metallen und Kunststoffen. Das Produktprogramm im Lager- und Servicegeschäft umfasst mehr als 150.000 Artikel, die unmittelbar vom Lager abrufbar sind. Neben der optimalen Materialversorgung ergänzt und kombiniert Services dieses Angebot mit vielfältigen, intelligenten Dienstleistungen und Systemlösungen, deren Beitrag zum Segmentumsatz stetig wächst.

Die Verzahnung von Werkstoff- und Prozessdienstleistungen zeigt Erfolge.

Basis für diese schnelle Verfügbarkeit bei gleichzeitig möglichst geringen Gesamtbeständen ist ein ausgefeiltes Lager-, Logistik- und Informationssystem, das aus Zentral- und Niederlassungslagern aufgebaut ist. Services bietet an weltweit etwa 300 Standorten hoch komplexe Werkstoffdienstleistungen und verfügt über eine Vielzahl an Service-Centern, Niederlassungen sowie Anarbeitungsanlagen. Hier wird das Material zum Beispiel längs- und querzerteilt, mittels Plasma oder Laser geschnitten, gesägt, gebohrt, gefräst oder beschichtet. Diese Dienstleistungen entlasten die Kunden deutlich und machen sie erheblich flexibler.

Planung, Steuerung und Kontrolle sind auch Schlüsselbegriffe für das Leistungsangebot im Bereich der klassischen Industriedienstleistungen. An weltweit 220 Standorten werden Wartung und Instandhaltung, Produktionsbegleitung, innerbetriebliche Logistik und Gerüstdienstleistungen angeboten. Hinzu kommen technische Dienstleistungen zur Errichtung und Erhaltung von Anlagen und Bauwerken.

In unserem Dienstleistungsgeschäft sind Know-how im Projektmanagement, weltweite Verbindungen, spezielle Marktkenntnisse und Systemdienstleistungen von besonderer Bedeutung. Das gilt für das weltweite Geschäft mit Walzstahl und Rohren, aber auch für den technischen Handel mit neuen und gebrauchten Industrieanlagen und -ausrüstungen. Internationale Projekterfahrungen und Kontakte sind ebenfalls Schlüssel für das Systemgeschäft mit Tief- und Hafenbautechnik sowie im Handel mit Legierungen, Metallen, Mineralien und Koks. Ergänzt wird dieses Leistungsspektrum durch Beratung und Planung sowie durch die Bereitstellung entsprechender Geräte samt Kundendienst und Ersatzteilservice.

Weltmärkte im Fokus

Hauptmärkte von ThyssenKrupp Services sind Europa und die Nafta-Region; im hochinteressanten Wachstumsmarkt Osteuropa sind wir derzeit im Begriff, unsere Position stark auszubauen. Die eigenen Gesellschaften in Ungarn, Polen, Tschechien und Russland erwirtschaften heute einen Umsatz von deutlich über 400 Mio € und beschäftigen mehr als 1.000 Mitarbeiter – Tendenz steigend.

Um seine Osteuropa-Strategie offensiv voranzutreiben, startete Services im Sommer 2005 in Bulgarien und der Ukraine mit neuen Gesellschaften. In Polen wurde an den Standorten Dabrowa Gornicza und Posen das Werkstoffgeschäft in neuen Zentrallagern konzentriert. Diese Standorte bauen wir aus und schaffen moderne Lagertransportgeräte an, um zusätzliches Absatz- und Umsatzwachstum zu ermöglichen.

Im Nafta-Raum besteht eine besonders starke Marktposition bei den Spezialprodukten, also bei Edelstahl und Nichteisen-Metallen. Hinzu kommen Dienstleistungen wie Anwendungsberatung, Anarbeitung, Lagerhaltung und Supply Chain Management. Auch hier sind die Aussichten hervorragend: Auf allen Geschäftsfeldern wurden die Vertriebsaktivitäten erheblich ausgebaut und neue Absatzräume erschlossen – insbesondere im Südwesten und Südosten der USA.

Osteuropa und Nafta – die Wachstumschancen gilt es für Services zu nutzen.

Bei Services ist gute Ausgangsbasis für Vorwärtsstrategie geschaffen.

Investitionen in die Zukunft

Services setzt weiter auf eine klare Vorwärtsstrategie. Standen in den vergangenen beiden Jahren vor allem die Neustrukturierung und Konsolidierung im Vordergrund, will sich das Segment für die Zukunft noch flexibler aufstellen und weiter nach vorne entwickeln: Es wird seine Dienstleistungsaktivitäten ausbauen und weiter vernetzen, seine Performance verbessern, um das Ergebnis abzusichern, die eigenen Geschäftsprozesse nachhaltig optimieren und in den bisherigen Geschäften weiter wachsen. Darüber hinaus wird es in den nächsten Jahren vor allem seine Geschäfte auf den Auslandsmärkten weiter ausweiten. Hierzu werden wir in unsere Osteuropa-Aktivitäten investieren, das Niederlassungsnetz in Nordamerika ergänzen und das globale Rohstoffgeschäft durch Absicherung internationaler Vertriebsrechte ausbauen. Da, wo sich gute Perspektiven ergeben, wird Services auch in Unternehmenserwerbe investieren.

Finanzbericht

Kapitel

05

- 87 Analyse der wirtschaftlichen Situation
- 103 Konzernabschluss
- 167 Besondere Erläuterungen und Angabepflichten nach § 292a HGB

Der Erfolg eines Unternehmens, seiner Strategien, seiner Organisation und auch seiner Führung dokumentiert sich schwarz auf weiß in den Finanzzahlen. Die vorliegenden Zahlen für das Berichtsjahr 2004/2005 belegen, dass es uns gelungen ist, unsere Perspektiven und Potenziale in ein reales und ertragsorientiertes Wachstum zu verwandeln. Das ist die Kernbotschaft, die sich aus der Analyse der wirtschaftlichen Situation, dem Konzernabschluss nach US-GAAP sowie den weiteren Angaben nach HGB herauslesen lässt. Doch der Erfolg von heute ist kein Garant für den von morgen. Daher arbeiten wir auch weiterhin mit aller Kraft daran, die Zukunft von ThyssenKrupp auf Dauer zu sichern.

Matthias Best, Leiter Product Engineering, ThyssenKrupp Gerlach, → Vater von Susanna, SIEHE S. XVI und Georg Elster, Leiter Product Engineering, → Vater von Gregory, SIEHE S. XVI ThyssenKrupp Metalúrgica Campo Limpo



PARTNER FÜR KOMPETENZ Im wachsenden Geschäft mit Kurbelwellen ist ThyssenKrupp Weltmarktführer im Pkw- und Nutzfahrzeugsegment und kompetenter Systempartner führender Fahrzeughersteller. Wenn optimierte Kurbelwellen dabei helfen, Treibstoff zu sparen, ist das ein Erfolg, den auch zwei Männer zu verantworten haben, deren Schreibtische eigentlich 9.483 Kilometer voneinander entfernt stehen:

Gemeinsam mit ihren Teammitgliedern tauschen Dipl.-Ing. Matthias Best, ThyssenKrupp Gerlach, Deutschland, und Dipl.-Ing. Georg Elster, ThyssenKrupp Metalúrgica Campo Limpo, Brasilien, Wissen und Ideen grenzenlos aus, auch durch Begegnungen über Kontinente hinweg.

FINANZBERICHT

Brasilien

Weltweit zusammenarbeiten. Für ein global operierendes Unternehmen ist es entscheidend, dass das eigene Wissen an jedem Standort zur Verfügung steht. Der internationale Austausch von Mitarbeitern gehört bei ThyssenKrupp deshalb zum Alltag. Neben dem Know-how-Transfer wird damit interkulturelles Verständnis gefördert, sowie die Fähigkeit, globale Zusammenhänge leichter zu erkennen. Motivierte Mitarbeiter haben die Möglichkeit, im Ausland die eigenen Fähigkeiten zu entwickeln. Führungskräfte treffen sich regelmäßig weltweit, um Erfahrungen auszutauschen, Kontakte zu knüpfen und Netzwerke zu bilden.

TECHNOLOGIE AUSBAUEN Fahrzeug- und Motorenhersteller stehen unter dem Druck, Fahrzeuge anbieten zu müssen, die weniger Treibstoff verbrauchen und geringere Emissionen verursachen. Durch die Bündelung der internationalen Kompetenzen gelang es ThyssenKrupp, mit neuen Materialien und Herstellungsprozessen optimierte Kurbelwellen mit reduziertem Gewicht zu entwickeln. Als Full-Service Supplier fertigt ThyssenKrupp basierend auf diesem Know-how Komponenten für internationale Hersteller, beginnend bei den ersten Planungen und der Materialauswahl bis hin zur Serienproduktion und der Anlieferung von einbaufertigen Teilen.



TECHNOLOGIEKOMPETENZ

TECHNOLOGIEKOMPETENZ DEUTSCHLAND/BRASILIEN

gemeinsam grenzenlos

1. ERGEBNIS/DIVIDENDE

ThyssenKrupp erzielte im Geschäftsjahr 2004/2005 aus fortgeführten Aktivitäten vor Sondereffekten ein Ergebnis vor Steuern und Fremdanteilen in Höhe von 1.836 Mio €; nicht berücksichtigt sind hierin die Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit der Neueinschätzung der 20,6%igen Beteiligung an der RAG Aktiengesellschaft in Höhe von 474 Mio €, aber auch der unter den nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesene Gewinn von 870 Mio € vor Steuern aus dem Verkauf der Wohnimmobilien. Damit erreichte ThyssenKrupp wiederum ein Spitzenergebnis, das noch um 359 Mio € über dem bisher besten Ergebnis der Unternehmensgeschichte im Vorjahr lag. Wesentliche Treiber dieses Erfolges waren die ausgezeichneten Ergebnisse bei Steel. In allen Segmenten wirkten die erfolgreich umgesetzten Programme zur Effizienzsteigerung und die durchgeführten Portfolio-Bereinigungen. Ergebnisbelastungen resultierten vor allem aus der Steigerung der Vormaterial- und Rohstoffpreise sowie der sich verschärfenden Situation in Teilen der Automobilindustrie in den USA und Großbritannien. Das Desinvestitionsprogramm für Nicht-Kernaktivitäten wurde im Verlauf des Geschäftsjahres nahezu abgeschlossen. 11 wesentliche Einheiten wurden im Verlauf des Geschäftsjahres 2004/2005 veräußert oder der Verkauf wurde eingeleitet. Aus diesen Transaktionen resultierte in Summe ein Veräußerungsgewinn von 469 Mio € vor Steuern; auf die verkauften Einheiten entfiel ein laufendes Ergebnis von insgesamt 21 Mio € vor Steuern, das ebenso wie das Verkaufsergebnis unter den nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen ist.

ERGEBNIS NACH SEGMENTEN in Mio €

	2003/2004*	2004/2005
Steel	916	1.302
Automotive	260	49
Technologies	88	172
Elevator	370	352
Services	251	380
Corporate	- 395	- 394
Konsolidierung	- 13	- 25
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor RAG-Einmalverlusten**	1.477	1.836

	2003/2004*	2004/2005
Steel	5	- 58
Automotive	16	- 6
Technologies	- 10	- 237
Services	23	- 59
Corporate	40	802
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	74	442

* angepasst durch den Ausweis nicht fortgeführter Aktivitäten vgl. Anhang-Nr. 3

** vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter

Steel

Steel erzielte ein Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten in Höhe von 1.302 Mio € nach 916 Mio € im Vorjahr.

Die Edelstahl Witten-Krefeld GmbH der Business Unit Special Materials wurde im Geschäftsjahr 2004/2005 verkauft, ferner wurde im September 2005 der Verkauf der Hoesch Contecna Systembau GmbH aus dem Bereich Hochbau der Business Unit Carbon Steel eingeleitet und zwischenzeitlich vollzogen. Die laufenden Ergebnisse und die Veräußerungsergebnisse dieser Einheiten sind unter den nicht fortgeführten Aktivitäten gesondert ausgewiesen

Carbon Steel steigerte den Gewinn um 394 Mio € auf 1.002 Mio €. Vor allem ThyssenKrupp Stahl trug zu diesem Gewinnzuwachs bei. Ausschlaggebend für den Ergebnisanstieg waren vor allem höhere Durchschnittserlöse und die konsequente Fortführung von Maßnahmen zur Performancesteigerung. Negativ wirkten sich hingegen die drastischen Kostensteigerungen für wesentliche Rohstoffe wie Erz, Kohle/Koks und Schrott sowie für Frachtraten und Energie aus. Auch führte die Beruhigung des Marktes nach dem Nachfrage-Boom des Vorjahres zu einem Rückgang der Versandmengen. Der Bereich Mittelband steigerte den Gewinn in einem besonders günstigen Marktumfeld um mehr als das Doppelte; dabei waren Sonderaufwendungen aus der Abgabe des Geschäftsbereiches Spezialprofile zu verkraften. Auch die Stahl-Service-Center und der Bereich Nicht-kornorientiertes Elektroband steigerten die Gewinne deutlich und trugen maßgeblich zur Ergebnisverbesserung bei. Weißblech und Tailored Blanks verzeichneten gegenüber dem guten Vorjahresergebnis einen Gewinnrückgang. Die Hochbau-Aktivitäten erwirtschafteten in einem schwierigen Marktumfeld einen kleinen Gewinn. Der Kühlraumbau verbesserte den Vorjahresgewinn deutlich.

Stainless Steel erzielte einen Gewinn von 282 Mio € nach 385 Mio € im Vorjahr. Die Nachfrage nach Kaltbandprodukten in Europa hat sich im Geschäftsjahresverlauf deutlich abgeschwächt. In Verbindung damit setzte ab dem zweiten Quartal ein stetiger Verfall der Basispreise ein. Hinzu kamen gestiegene Kosten für Energie und Frachten sowie Preissteigerungen für Einsatzstoffe wie Nickel, Chrom und Schrott. Die Weitergabe der Kostensteigerungen für Einsatzstoffe durch Legierungszuschläge ist außerhalb des europäischen und des amerikanischen Marktes nur bedingt und auch in Europa und Amerika nur mit Zeitverzug möglich. Durch die fortlaufende Umsetzung von Programmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung haben unsere deutschen Aktivitäten in diesem Umfeld eine hervorragende Profitabilität erlangt und erreichten wieder nahezu das Gewinnniveau des Vorjahres. In Italien lag der Gewinn auf Grund von Restrukturierungen und Kapazitätskürzungen unter Vorjahr. Der chinesische Markt war nach einer Erholung ab April durch einen dramatischen Preisverfall gekennzeichnet, welcher durch erhebliche, neu in den Markt drängende Kapazitäten ausgelöst wurde. Dies führte neben

operativen Verlusten zu Bestandsabwertungen, die hauptsächlich für den Verlust beim chinesischen Kaltwalzwerk ursächlich sind. Die mexikanischen Kaltwalzaktivitäten erreichten in einem insgesamt stabilen Markt das sehr gute Vorjahresniveau nicht ganz. Der Bereich Nickelbasislegierungen erzielte eine deutliche Steigerung des operativen Gewinns.

Special Materials erreichte nach einem Vorjahresverlust von 80 Mio € einen Gewinn von 22 Mio €. Die deutschen und französischen Aktivitäten im Bereich Kornorientiertes Elektrobund erreichten nach Verlusten im Vorjahr einen guten Gewinn. Die italienische Einheit blieb aber im Verlust. Darin enthalten sind im Berichtsjahr 17 Mio € Aufwendungen für Streiks im Werk Terni sowie Aufwendungen für die zwischenzeitlich vollzogene Einstellung der Elektrobund-Produktion. Auch ohne diese Sonderbelastungen wären die Ergebnisse in beiden Jahren negativ gewesen.

Automotive

Das Segment Automotive erzielte aus fortgeführten Aktivitäten ein Ergebnis in Höhe von 49 Mio € nach 260 Mio € im Vorjahr. Im Ergebnis des Berichtsjahres ist eine außerplanmäßige Abschreibung in der Business Unit Body & Chassis (North America) in Höhe von 28 Mio € enthalten. Unter den nicht fortgeführten Aktivitäten sind die laufenden Ergebnisse und die Veräußerungsergebnisse des europäischen Federn-Nutzfahrzeug-Geschäfts in der Business Unit Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) und von Alu Castings in der Business Unit Powertrain erfasst, die im Verlauf des Geschäftsjahres 2004/2005 veräußert wurden. Ferner sind hier die laufenden Ergebnisse und der erwartete Veräußerungsverlust der Aluminiumgießerei ThyssenKrupp Stahl Company enthalten, deren Verkauf im Berichtsjahr eingeleitet wurde, aber noch nicht vollzogen ist.

Die Business Units Body & Chassis (North America) und Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) wurden nach einem regionalen Gliederungsprinzip mit Wirkung zum 01. Oktober 2004 neu gebildet und umfassen die Aktivitäten der vorherigen Business Units Body und Chassis. Die Vorjahreszahlen sind jeweils vergleichbar ermittelt. Hauptergebnisträger war wiederum die Business Unit Powertrain. Das Ergebnis in allen drei Business Units war durch die erheblichen Stahlpreiserhöhungen belastet, die nur teilweise an die Kunden weitergegeben wurden.

Nachdem die Business Unit Body & Chassis (North America) im Vorjahr ein positives Ergebnis erzielte, erwirtschaftete sie nun einen Verlust. Ursächlich sind vor allem die weiter rückläufige Auslastung und die geringe Produktivität in den Presswerken Detroit und Shelbyville und im Rahmen-Werk Kitchener. Im Zusammenhang mit dieser Situation wurde das Anlagevermögen im Presswerk Detroit außerplanmäßig abgeschrieben. Eine deutliche Gewinnsteigerung erzielten hingegen die Gießereien in Folge einer besseren Auslastung und Verbesserungen bei der Weitergabe der Schrottpreisveränderungen.

Die Business Unit Body & Chassis (Europe/Asia Pacific/Latin America) erreichte zwar einen Gewinn, blieb aber deutlich hinter dem guten Vorjahresergebnis zurück. Ursächlich waren vor allem die Presswerke, der Anlagenbau sowie der Bereich Suspension. Wesentliche Belastungen resultierten aus der Freisetzung von Mitarbeitern und der Einbuße von Umsätzen als Folge der Rover-Insolvenz sowie aus Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit der Beendigung des Engagements bei Valmet. Gegenläufig wirkten die positive Entwicklung des Systemgeschäfts und der Wegfall der Belastungen aus den verkauften englischen Gießereiaktivitäten.

Die Business Unit Powertrain erzielte wiederum einen hohen Gewinn, erreichte aber nicht das hohe Niveau des Vorjahres. Insbesondere beim Geschäft mit Kurbelwellen und Motorenteilen waren außer den Stahlpreiserhöhungen zusätzlich auch Belastungen aus der Wechselkursentwicklung zu verkraften.

Technologies

Das Segment Technologies erzielte im Geschäftsjahr 2004/2005 aus fortgeführten Aktivitäten einen Gewinn in Höhe von 172 Mio €; mit einer Steigerung um 84 Mio € gegenüber dem Vorjahr ist dies nahezu eine Verdoppelung. Wesentliche Ursachen waren die gute Geschäftsentwicklung im allgemeinen Maschinenbau als wichtigem Abnehmerbereich und der Einbezug der HDW-Gruppe. Den größten Ergebnisbeitrag leistete wiederum die Business Unit Mechanical Engineering.

Im Verlauf des Geschäftsjahres wurde die Operating Group Stahlbau veräußert, die Veräußerung der Business Unit MetalCutting und der Operating Group Turbinenkomponenten wurde eingeleitet und zwischenzeitlich vollzogen. Die laufenden Ergebnisse und die Veräußerungsergebnisse dieser Einheiten sind unter den nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen.

Die Business Unit Plant Technology, in der die Aktivitäten des Spezial- und Großanlagenbaus zusammengefasst sind, erwirtschaftete wieder einen zweistelligen Gewinn, der auf Grund hoher Aufwendungen aus der Zeitwertbewertung von Kurssicherungsgeschäften und höherer Projektkosten bei einem Großauftrag im Chemieanlagenbau nicht das Niveau des Vorjahres erreichte.

Marine Systems erreichte mit einem zweistelligen Gewinn eine deutliche Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Positiv wirkte hierbei der Wegfall von Restrukturierungsaufwendungen und Einmalaufwendungen aus der Absatzfinanzierung von zwei Kreuzfahrtschiffen, die das Vorjahr belasteten. Hinzu kommen die positiven Ergebnisbeiträge der ab 01. Januar 2005 konsolidierten HDW-Gruppe.

Mechanical Engineering erwirtschaftete auf Grund der guten Geschäftsentwicklung eine Gewinnsteigerung um mehr als 40 % und lieferte den größten Ergebnisbeitrag für das Segment. Maßgeblich hierfür waren deutliche Zuwächse bei Großwälzlagern und Baumaschinen-Komponenten.

Beim Transrapid wurde eine deutliche Verlustreduzierung erzielt. Ursächlich waren der Wegfall von Sonderaufwendungen aus der Abrechnung des Auftrags Shanghai und weitere Kostensenkungsmaßnahmen.

Elevator

Das Segment Elevator erzielte im Geschäftsjahr 2004/2005 ein Ergebnis von 352 Mio € nach 370 Mio € im Vorjahr. Alle Business Units erzielten Gewinne, allerdings konnten einige das sehr hohe Vorjahresniveau nicht halten. Neben negativen Wechselkurseffekten führte insbesondere der deutlich gestiegene Preis- und Margendruck, der sich durch intensivierten Wettbewerb und den weltweiten Anstieg der Vormaterialpreise, vor allem im Neuinstallationsgeschäft, weiter verschärft hat, zu Ergebnisbelastungen. Durch Prozessoptimierungen und damit verbundene Effizienzsteigerungen konnte eine weitgehende Kompensation der negativen Effekte erreicht werden. Auch im Bereich der Dienstleistungen ist ein steigender Preisdruck erkennbar; erste positive Effekte aus dem Maßnahmen-Paket „Globale Service Strategie“ konnten hier bereits erzielt werden.

Die Business Unit Central/Eastern/Northern Europe hat trotz der deutlich angespannten Marktsituation in Großbritannien das sehr hohe Vorjahresniveau nahezu erreicht. Insbesondere in Frankreich wurde das Dienstleistungsgeschäft ausgeweitet.

Die Business Unit Americas realisierte eine Steigerung des operativen Gewinns, die allerdings durch negative Wechselkurseffekte aus der Umrechnung des Ergebnisses in Euro neutralisiert wurde. Neben einer stabilen Entwicklung in Nordamerika weist insbesondere die brasilianische Aktivität durch Effizienzverbesserungen eine positive Ergebnisentwicklung aus.

Die Business Unit Southern Europe/Africa/Middle East hat den operativen Gewinn des Vorjahres wiederholt, allerdings kam es durch Aufwendungen für die Reorganisation der spanischen Aktivitäten zu einmaligen zusätzlichen Aufwendungen. Das Geschäft wurde durch die Akquisition von Ascensores Hidrolex S.L. auf der iberischen Halbinsel und durch den Eintritt in den italienischen Markt weiter ausgebaut.

Die Business Unit Asia/Pacific erreichte nicht das Gewinnniveau des Vorjahres; ausschlaggebend waren die gestiegenen Vormaterialpreise. In Südkorea geriet das Neuinstallationsgeschäft auf Grund der Marktschwäche erheblich unter Druck; in China fielen zusätzliche Marktdurchdringungskosten an.

Ebenfalls unter Vorjahresniveau liegt das Ergebnis der Business Unit Escalators/Passenger Boarding Bridges. Wesentlich ist hier ein negativer Sondereffekt aus der Zeitwertbewertung von Währungssicherungsderivaten. Gleichzeitig führten Abrechnungsverschiebungen – insbesondere im Fahrtreppenbereich – zu Umsatz- und damit Ergebniseinbußen.

Einen neuerlichen deutlichen Anstieg im Vergleich zum Vorjahr realisierte die Business Unit Accessibility. Neben dem Wegfall von Restrukturierungsaufwendungen in Großbritannien, die das Vorjahr belasteten,

bauten sowohl die europäischen als auch die amerikanischen Aktivitäten ihre Marktposition weiter aus und realisierten dadurch zusätzliche Ergebnisbeiträge.

Services

Das Segment Services erzielte mit einem Gewinn von 380 Mio € aus fortgeführten Aktivitäten sein bisher bestes Ergebnis in der Geschichte. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine Steigerung um 129 Mio € oder gut 50 %.

Im Geschäftsjahr 2004/2005 beendete das Segment Services die Portfoliobereinigung mit der Einleitung des Verkaufs der Hommel-Gruppe und der Krupp Druckereibetriebe. Die Ergebnisse dieser Einheiten sind unter den nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen.

Den größten Ergebnisbeitrag leistete die Business Unit Materials Services Europe, die ihren Gewinn wesentlich erhöhte. Im 1. Halbjahr wirkte noch die dynamische Werkstoffkonjunktur fort, verbunden mit einem sehr hohen Preisniveau. Auf Grund der breiten Angebots- und Produktpalette – von Walz- und Edelstahl über Rohre, NE-Metalle bis hin zu Kunststoffen – war es möglich, Preisrückgänge bei einzelnen Produktgruppen im 2. Halbjahr teilweise zu kompensieren. Positiv wirkten sich der weitere Geschäftsausbau in Osteuropa sowie die erfolgreiche Umsetzung und Weiterführung der bereits im Vorjahr initiierten Performance-Programme in Deutschland und den westeuropäischen Ländern aus. Der Gewinn von Materials Services North America blieb leicht unter dem Vorjahr, das durch ein außergewöhnlich hohes Preisniveau bei Walzstahl geprägt war. Durch das spezielle Sortiment mit einem sehr hohen Anteil NE-Metalle sowie durch den gezielten Ausbau der Vertriebsaktivitäten konnte der deutliche Preisrückgang in seiner Ergebnisauswirkung nahezu kompensiert werden. Die Business Unit Industrial Services hat ihren Gewinn gegenüber dem Vorjahr weit mehr als verdoppelt und einen signifikanten Beitrag zum Segmentergebnis geleistet. Das Geschäft sowohl in den USA als auch in Skandinavien, im Mittleren Osten und in Asien profitierte von den besseren konjunkturellen Rahmenbedingungen in diesen Regionen. In Deutschland trug zudem ein umfangreiches Maßnahmenpaket zur Ergebnissteigerung bei – dies betraf die Organisations- und Niederlassungsstruktur genauso wie die Aspekte Kundengewinnung und -bearbeitung. Die Business Unit Special Products übertraf wiederum deutlich die sehr guten Vergleichszahlen. Das internationale Walzstahl- und Rohrgeschäft wurde vor allem im asiatischen Raum ausgeweitet. Neue Partnerschaften und Bezugsquellen haben das Ergebnis im Handel mit Legierungen, Metallen, Koks und Mineralien weiter gesteigert. Auch das Technikgeschäft, insbesondere auf den Exportmärkten, hat zur Gewinnsteigerung beigetragen.

Corporate

Corporate umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der Finanz- und Versicherungsdienstleister sowie sonstige Dienstleistungsgesellschaften und die Landesholdinggesellschaften. Zum Bereich Corporate gehört nach dem Verkauf der Wohnimmobilien ferner das Corporate Real Estate Management. Im Berichtsjahr betragen die Aufwendungen des Bereichs Corporate 868 Mio € vor Steuern. Dieses Ergebnis war ganz wesentlich durch den Einmalaufwand im Zusammenhang mit der Neueinschätzung des Engagements bei der RAG Aktiengesellschaft geprägt. Der Buchwert der Beteiligung wurde mit 442 Mio € vollständig abgeschrieben; ferner wurden in diesem Zusammenhang die Rückstellungen für die Lasten aus dem Altbergbau des ThyssenKrupp Konzerns um 32 Mio € erhöht. Einzelheiten sind der Erläuterung unter Nr. 8 des Anhangs zum Konzernabschluss zu entnehmen. Ohne Berücksichtigung dieser Vorgänge betragen die Aufwendungen des Bereichs Corporate 394 Mio € und liegen damit auf dem Niveau des Vorjahres. Die Aufwendungen für Altersversorgung machten mit 183 Mio € wiederum den größten einzelnen Posten aus und waren mit einer Verringerung um 10 Mio € weiter rückläufig. Die Kosten der Konzernleitung verminderten sich insgesamt um 3 Mio € auf 135 Mio €; geringeren allgemeinen Sachkosten standen erhöhte Aufwendungen für die Weiterentwicklung und Standardisierung der konzernweiten IT-Infrastruktur gegenüber. Gegenläufig wirkte unter anderem das geringere Ergebnis bei Corporate Real Estate Management in Folge von Risikovorsorge. Das Zinsergebnis von Corporate, d.h. der Saldo der Zinsaufwendungen und Zinserträgen, verbesserte sich um 7 Mio € auf -55 Mio €.

Ertragsteuern

Im Geschäftsjahr 2004/2005 betragen die Aufwendungen für Ertragsteuern 735 Mio € nach 587 Mio € im Vorjahr. Hierin sind im Berichtsjahr ebenso wie im vergleichbar dargestellten Vorjahr nur Steueraufwendungen enthalten, die auf fortgeführte Aktivitäten entfallen. Es ergibt sich eine Steuerquote von 40 % bezogen auf das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten in Höhe von 1.836 Mio €, bei dem die Sonderaufwendungen aus der Neueinschätzung der Beteiligung an der RAG Aktiengesellschaft nicht berücksichtigt sind. Die Steuerquote einschließlich dieses Sondereffekts beträgt 53,9 %. Die Steuerquote von 40 % ist auch darauf zurückzuführen, dass im Geschäftsjahr 2004/2005 mehr als die Hälfte des Konzernergebnisses im Inland erwirtschaftet worden ist. Die Steuerbelastung in Deutschland ist höher als die durchschnittliche Steuerbelastung der im Ausland erzielten Erträge.

Nicht fortgeführte Aktivitäten

Das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern betrug 442 Mio € im Vergleich zu 74 Mio € im Vorjahr. Darin enthalten sind 11 Einheiten, die im Rahmen des Desinvestitionsprogramms für

Nicht-Kernaktivitäten veräußert wurden oder deren Veräußerung im Geschäftsjahr 2004/2005 eingeleitet wurde. Die Veräußerungsergebnisse dieser Einheiten betragen nach Steuern insgesamt 442 Mio € und umfassen sowohl realisierte Verkaufsgewinne und -verluste aus vollzogenen Verkäufen als auch antizipierte Verkaufsverluste aus eingeleiteten Verkäufen. Darüber hinaus sind im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten auch die laufenden Ergebnisse dieser Einheiten in Höhe von insgesamt 0 (i. Vj. 3) Mio € nach Steuern enthalten. Die beiden größten Verkaufsfälle des Geschäftsjahres 2004/2005 waren der Verkauf der Wohnimmobilien mit rund 48.000 Wohneinheiten und der Verkauf der Business Unit MetalCutting im Segment Technologies, der im August 2005 eingeleitet und zwischenzeitlich vollzogen wurde. Aus dem Verkauf der Wohnimmobilien resultierte ein Verkaufsgewinn von 787 Mio € nach Steuern, die kumulierten laufenden Ergebnisse bis zum Verkaufszeitpunkt betragen 15 Mio € nach Steuern. Aus dem Verkauf der Business Unit MetalCutting wurde zum 30.09.2005 ein Verlust von 166 Mio € nach Steuern realisiert, die laufenden Ergebnisse im Geschäftsjahr 2004/2005 betragen -16 Mio € nach Steuern. Im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten sind im Berichtsjahr auch nachlaufende Aufwendungen aus Verkäufen enthalten, die in Vorjahren vollzogen wurden.

Jahresüberschuss/Ergebnis je Aktie

Nach Abzug der Anteile anderer Gesellschafter am Gewinn in Höhe von 46 (i. Vj. 60) Mio € und der Aufwendungen aus der Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen in Höhe von 4 Mio € nach Steuern (-6 Mio € vor Steuern) ergibt sich ein Jahresüberschuss von 1.019 Mio € nach 904 Mio € im Vorjahr. Zur Ermittlung des Ergebnisses je Aktie (EPS – earnings per share) ist der Jahresüberschuss durch die Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien zu teilen. Im Berichtsjahr betrug diese 498.628.610 und im Vorjahr 498.028.925. Die Erhöhung ist auf die Ausgabe eigener Aktien im Rahmen der Belegschaftsaktienprogramme im 3. Quartal 2004/2005 zurückzuführen. Auf Basis dieser Stückzahlen betrug 2004/2005 das EPS 2,05 € pro Aktie, nach 1,81 € pro Aktie im Vorjahr. Bezogen auf die fortgeführten Aktivitäten betrug das EPS 1,17 € pro Aktie im Geschäftsjahr 2004/2005 und 1,67 € pro Aktie im vergleichbar dargestellten Vorjahr.

Dividende

Die Verwaltung wird der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,70 € je Stückaktie vorschlagen. Dies sind 0,10 € pro Stückaktie mehr als im Vorjahr. Hinzu kommt eine Sonderauschüttung von weiteren 0,10 €, die aus dem nahezu abgeschlossenen Desinvestitionsprogramm resultiert. Die rechtliche Basis für die Ausschüttung bildet der Bilanzgewinn. Er ergibt sich aus dem nach HGB ermittelten Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG in Höhe von 920 (i. Vj. 301) Mio € abzüglich einer durch die Verwaltung bereits vorgenommenen Einstellung von 481 Mio € in die anderen Gewinn-

rücklagen zuzüglich des Gewinnvortrags. Aus diesem Bilanzgewinn in Höhe von 448 (i. Vj. 309) Mio € ist ein Teilbetrag von insgesamt 399 Mio € zur Ausschüttung auf die zum 30. September 2005 dividendenberechtigten 499.149.151 Aktien vorgesehen. Weitere 37 Mio € sollen in die Gewinnrücklagen eingestellt, der darüber hinausgehende Betrag in Höhe von 12 Mio € soll auf neue Rechnung vorgetragen werden. Soweit sich die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien bis zum Tag der Hauptversammlung ändern sollte, wird der Gewinnverwendungsvorschlag entsprechend angepasst. Vorbehaltlich der Beschlussfassung der Hauptversammlung beträgt die Ausschüttungsquote bezogen auf den Jahresüberschuss des ThyssenKrupp Konzerns demnach 39 % nach 33 % im Vorjahr. Bezogen auf den Jahresüberschuss der ThyssenKrupp AG beträgt die Ausschüttungsquote 43 % (i. Vj. 99 %).

2. WERTORIENTIERTES MANAGEMENT

Die Führung und Steuerung des ThyssenKrupp Konzerns erfolgen auf Basis eines wertorientierten Managementsystems. Dabei steht die kontinuierliche und nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes durch Konzentration auf Geschäftsfelder, die bezüglich der Performance zu den besten im Weltmaßstab gehören, im Mittelpunkt. Zur Erreichung dieser Zielsetzung wird ein integriertes Controllingkonzept eingesetzt. Es erlaubt eine zielgerichtete Steuerung und Koordination der Aktivitäten aller Segmente, unterstützt die dezentrale Verantwortung und gewährleistet eine übergreifende 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 strategischen und operativen Bericht-erstattungssystemen – 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 durch eine regelmäßige, maßnahmenorientierte 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. Dabei werden zur Beurteilung der Managementleistung sowohl die fortgeführten als auch die nicht fortgeführten Aktivitäten in die Betrachtung einbezogen. Dies gilt selbstverständlich auch für das im Nenner der Rentabilitätskennziffer enthaltene Capital Employed. Das Capital Employed kann aktivisch oder passivisch ermittelt werden. Aktivisch errechnet es sich aus dem Nettoanlagevermögen und dem Net-Working Capital. Latente Steuern werden in die Ermittlung nicht einbezogen, da die Kennzahlenermittlung auf einer Vorsteuerbasis erfolgt. Passivisch kann das Capital Employed aus den veröffentlichten Bilanzdaten abgeleitet werden, wobei die betreffenden Bilanzpositionen der Discontinued Operations und der Disposal Group Anhang-Nr. 3 entnommen werden können:

KONZERN in Mio €

	01.10.2003	30.09.2004	01.10.2004	30.09.2005
Eigenkapital	7.671	8.327	8.327	8.771
+ Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	320	410	410	481
+ Pensionsrückstellungen	7.401	7.221	7.221	8.072
+ Finanzverbindlichkeiten	4.948	4.270	4.270	4.814
./. Wertpapiere/Flüssige Mittel	713	1.437	1.437	4.823
+ Passive latente Steuern	771	984	984	1.527
./. Aktive latente Steuern	1.283	1.150	1.150	1.480
Stichtagswert	19.115	18.625	18.625	17.362
Durchschnittswert		18.870	17.994	

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. Die Kapitalkosten der Segmente ermitteln sich danach aus den konzern einheitlichen 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 %, Technologies 10,0 %, Elevator 9,0 % und Services 9,0 %.

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.

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

2003/2004*

	Ergebnis vor Zinsen ** (Mio €)	Capital Employed (Mio €)	ROCE (%)	Kapitalkosten (%)	Spread (%-Punkte)	Wertbeitrag (Mio €)
Konzern	2.271	18.870	12,0	9,0	3,0	572
davon:						
Steel	1.095	8.685	12,6	10,0	2,6	226
Automotive	399	3.146	12,7	9,5	3,2	100
Technologies	84	572	14,7	10,0	4,7	27
Elevator	404	1.709	23,7	9,0	14,7	250
Services	350	2.725	12,9	9,0	3,9	105

* ungeprüft

** Ergebnis incl. nicht fortgeführter Aktivitäten vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und vor Zinsen (Zinsergebnis einschl. Zinsaufwand für Pensionsrückstellungen)

2004/2005*

	Ergebnis vor Zinsen ** (Mio €)	Capital Employed (Mio €)	ROCE (%)	Kapitalkosten (%)	Spread (%-Punkte)	Wertbeitrag (Mio €)	Veränderung Wertbeitrag (Mio €)
Konzern	2.706	17.994	15,0	9,0	6,0	1.087	515
davon:							
Steel	1.406	8.804	16,0	10,0	6,0	526	300
Automotive	158	3.145	5,0	9,5	- 4,5	- 141	- 241
Technologies	- 94	936	- 3,7	10,0	- 13,7	- 128	- 155
Elevator	378	1.752	21,6	9,0	12,6	220	- 30
Services	391	2.677	14,6	9,0	5,6	150	45

* ungeprüft

** Ergebnis incl. nicht fortgeführter Aktivitäten vor Steuern, Anteilen anderer Gesellschafter und vor Zinsen (Zinsergebnis einschl. Zinsaufwand für Pensionsrückstellungen)

Das Ergebnis vor Zinsen des ThyssenKrupp Konzerns stieg in 2004/2005 um 435 Mio € auf 2.706 Mio €. Diese Verbesserung wurde bei der Ermittlung der Kapitalrendite durch den Abbau der Mittelbindung noch leicht verstärkt. Das Capital Employed sank um 876 Mio € auf 17.994 Mio €. Der ROCE lag in 2004/2005 bei 15,0 % nach 12,0 % im Vorjahr. Die für den Konzern relevanten Kapitalkosten von 9,0 % wurden damit erneut überschritten, der Wertbeitrag stieg um 515 Mio € auf 1.087 Mio €. Die Verbesserung der Rentabilität und des Wertbeitrags im ThyssenKrupp Konzern ist in besonderem Maße beeinflusst durch die Ergebnisse aus der Veräußerung der Wohnimmobilien sowie der übrigen Abgänge im Rahmen des Desinvestitionsprogramms. Gegenläufig wirkten sich die Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit der RAG-Beteiligung aus.

Im Segment Steel ist das Ergebnis vor Zinsen um 311 Mio € auf 1.406 Mio € gestiegen. Trotz des ebenfalls gestiegenen Capital Employed erhöhte sich der ROCE in 2004/2005 von 12,6 % auf 16,0 %. Damit wurden die Kapitalkosten in Höhe von 10 % wiederum deutlich überschritten und ein positiver Wertbeitrag von 526 Mio € erzielt. Dies ist eine Verbesserung von 300 Mio € gegenüber dem Vorjahr.

Bei Automotive sank das Ergebnis vor Zinsen. Es lag in 2004/2005 bei 158 Mio €, das sind 241 Mio € weniger als im Vorjahr. Zurückzuführen ist diese Verschlechterung vor allem auf die Veräußerungsverluste im Zusammenhang mit dem Desinvestitionsprogramm, auf Restrukturierungsmaßnahmen sowie die nur teilweise gelungene Überwälzung der Stahlpreiserhöhungen. Bei einem nahezu unverändertem Capital Employed verminderte sich der ROCE von 12,7 % auf 5,0 % und lag damit deutlich unter den Kapitalkosten von 9,5 %. Nach einem positiven Wertbeitrag im Vorjahr sank der Beitrag in 2004/2005 um 241 Mio € auf -141 Mio €.

Das Ergebnis vor Zinsen von Technologies sank in 2004/2005 um 178 Mio € auf -94 Mio €. Ursache waren auch hier i.W. die im Rahmen des Desinvestitionsprogramms erzielten Veräußerungsverluste. Es ergab sich ein ROCE von -3,7 % nach +14,7 % im Vorjahr. Bei Kapitalkosten von 10,0 % wurde ein Wertbeitrag in Höhe von -128 Mio € erzielt. Dies entspricht einem Rückgang von 155 Mio € gegenüber der Vorperiode. Durch die Umsetzung des Desinvestitionsprogramms wurde das Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen im Zähler der ROCE-Kennziffer allerdings in Höhe von 245 Mio € (Veräußerungsverluste) belastet. Ohne diesen Effekt ergäbe sich ein deutlich positiver Wertbeitrag in zweistelliger Höhe.

Im Segment Elevator lag das Ergebnis vor Zinsen mit 378 Mio € in 2004/2005 nur geringfügig unter dem Vorjahreswert. Dies hatte bei einem gering gestiegenen Capital Employed einen leichten Rückgang des ROCE um 2,1 %-Punkte auf 21,6 % zur Folge. Der Wertbeitrag sank in 2004/2005 auf 220 Mio € nach 250 Mio € im Vorjahr.

Im Segment Services konnte das Ergebnis vor Zinsen in 2004/2005 um 41 Mio € auf 391 Mio € gesteigert werden. Ursächlich dafür waren vor allem die bessere Konjunktur auf den internationalen Werkstoff- und Rohstoffmärkten. Trotz der Ausweitung der Geschäftsaktivitäten konnte das Capital Employed im gleichen Zeitraum um 48 Mio € auf 2.677 Mio € gesenkt werden. Beide Effekte führten zu einem Anstieg des ROCE von 12,9 % im Vorjahr auf 14,6 % in 2004/2005. Der Wertbeitrag verbesserte sich so um 45 Mio € auf 150 Mio €.

An das Ergebnis der Analyse der Steuerungsgrößen knüpft bei ThyssenKrupp unmittelbar das 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. Darüber hinaus geht es hier um die Schaffung neuer Geschäftsfelder durch günstigen Einstieg in zukunftssträchtige Märkte. Von besonderer Bedeutung aus Konzernsicht ist bei diesen Maßnahmen die Schaffung eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen Wert-Generierern und Cash-Providern. Damit wird eine Grundvoraussetzung geschaffen für Dividendenfähigkeit sowie nachhaltiges, profitables Wachstum in Kerngeschäftsfeldern.

3. ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung zeigt Herkunft und Verwendung der Geldströme in den Geschäftsjahren 2002/2003 bis 2004/2005. Ihr kommt damit eine zentrale Bedeutung für die Beurteilung der Finanzlage des ThyssenKrupp Konzerns zu. Die Geldströme der nicht fortgeführten Aktivitäten sind in den dargestellten Kapitalflussrechnungen enthalten.

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 2004/2005 ein Mittelzufluss in Höhe von 2,2 Mrd € nach 2,5 Mrd € im Vorjahr. Der Rückgang des Mittelzuflusses aus der laufenden Geschäftstätigkeit resultiert zum einen aus der Erhöhung des Net Working Capitals von -0,1 Mrd € auf -0,5 Mrd € als Folge des erweiterten Geschäftsvolumens. Gegenläufig wirkt der Anstieg des Konzern-Jahresergebnisses vor Abschreibungen, vor latenten Steuern und vor Ergebnis aus Anlagenabgang um 0,1 Mrd €.

Die nicht fortgeführten Aktivitäten erzielten im Geschäftsjahr 2004/2005 einen Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von 26 Mio € (2003/2004: 170 Mio €).

Der Cash-Flow aus Investitionstätigkeit verbesserte sich im Berichtsjahr um 1,9 Mrd € auf einen positiven Wert von 0,9 Mrd €. Ursache hierfür sind die um 1,7 Mrd € auf 2,4 Mrd € erhöhten Einnahmen aus Desinvestitionen, während die Investitionsausgaben mit 1,8 Mrd € um 0,1 Mrd € über dem Vorjahreswert liegen. Die Einnahmen aus Desinvestitionsvorgängen im Finanzanlagevermögen waren im Vorjahr insbesondere durch den Verkauf der Triaton-Gruppe im Segment Services, der Veräußerung der Novoferm-Gruppe im Segment Technologies sowie der Berkenhoff GmbH im Segment Steel beeinflusst. Im Berichtsjahr wurden Mittelzuflüsse aus den Verkäufen der Wohnimmobilien-Gruppe (1,9 Mrd €), der Edelstahl Witten-Krefeld GmbH (EWK) im Segment Steel (0,1 Mrd €) sowie der Alu Castings-Gruppe im Segment Automotive (0,1 Mrd €) erzielt. Aus Verkäufen von Sachanlagen und Immateriellen Vermögensgegenständen flossen wie im Vorjahr insgesamt weitere 0,2 Mrd € zu. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass, insbesondere bedingt durch den Erwerb der Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW), im Vergleich zum Vorjahr insgesamt 0,3 Mrd € mehr Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften übernommen wurden.

Die nicht fortgeführten Aktivitäten erzielten im Geschäftsjahr 2004/2005 einen Cash-Flow aus Investitionstätigkeit in Höhe von 16 Mio € (2003/2004: 114 Mio €), der im Wesentlichen durch die Einheiten Wohnimmobilien, MetalCutting und Turbinenkomponenten verursacht ist.

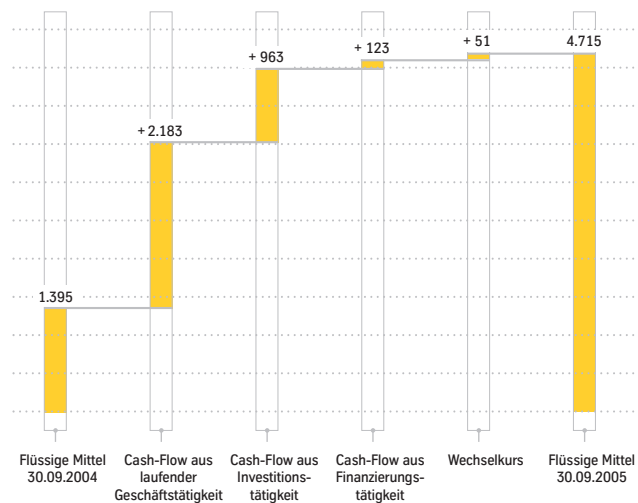
Der Free Cash-Flow, d.h. die Summe aus Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit und Cash-Flow aus Investitionstätigkeit, hat sich in 2004/2005 mit 3,1 Mrd € im Vergleich zum Vorjahr um 1,5 Mrd € deutlich erhöht. Der im Geschäftsjahr 2004/2005 erzielte Free Cash-Flow wurde zur Zahlung von Dividenden (0,3 Mrd €) sowie in Höhe von 2,8 Mrd € für den vollständigen Ausgleich der Netto-Finanzverbindlichkeiten verwendet.

Die im Bereich Finanzierungstätigkeit für das Berichtsjahr ausgewiesenen Sonstigen Finanzierungsvorgänge betreffen in Höhe von 1 Mio € Auszahlungen, die aus Konzerntagesgeldbeziehungen zu nicht konsolidierten Beteiligungen resultieren (2003/2004:

8 Mio € Einzahlungen). Darüber hinaus sind hier Auszahlungen in Höhe von 1 Mio € im Zusammenhang mit kurzfristigen Finanzforderungen ausgewiesen (2003/2004: 52 Mio € Einzahlungen).

Die nicht fortgeführten Aktivitäten erzielten im Geschäftsjahr 2004/2005 einen Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von -47 Mio € (2003/2004: -318 Mio €).

VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL in Mio €



Die Veränderung der Flüssigen Mittel ist in Höhe von 51 Mio € (2003/2004: -13 Mio €) durch Wechselkurseffekte positiv beeinflusst, die insbesondere auf den im Geschäftsjahr 2004/2005 gesunkenen us-Dollar-Kurs (Basis 1 €) zurückzuführen sind.

Die Innenfinanzierungskraft, definiert als Quotient von Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit und Cash-Flow aus Investitionstätigkeit, hat sich insbesondere als Folge der erzielten Erlöse im Zusammenhang mit dem Verkauf der Wohnimmobilien-Gruppe auf -2,3 (2003/2004: +2,6) deutlich verbessert. Der dynamische Verschuldungsgrad, der angibt, in welchem Zeitraum die Netto-Finanzverbindlichkeiten durch den Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit theoretisch getilgt werden können, betrug im Vorjahr 1,1 Jahre. Zum 30.09.2005 verfügt der Konzern über Netto-Finanzforderungen in Höhe von 9 Mio €.

4. DARSTELLUNG ZUR BILANZSTRUKTUR

Die nachfolgende Darstellung der Bilanzstruktur schließt die zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenstände und Schulden ein, welche in der Konzernbilanz separat ausgewiesen werden.

Die Bilanzsumme und wesentliche Bilanzposten, insbesondere Vorräte, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verpflichtungen wegen Aufträgen in Bearbeitung sowie Eigenkapital sind gegenüber dem 30. September 2004 deutlich gestiegen. Dies ist vor allem Folge der Stahlkonjunktur und des weiteren Preisanstiegs für Rohstoffe, insbesondere bei NE-Metallen. Zudem wirkte sich der Erwerb der HDW-Werften-Gruppe erheblich auf sämtliche Bilanzpositionen aus. Das Anlagevermögen und die Netto-Finanzverbindlichkeiten sind hingegen auf Grund von Maßnahmen zur Senkung der Mittelbindung und Desinvestitionen deutlich zurückgegangen. Verschiebungen der Wechselkursrelationen, vor allem das Verhältnis des us-Dollar zum Euro, das sich von 1,233 €/us-Dollar zum 30. September 2004 auf 1,205 €/us-Dollar zum 30. September 2005 veränderte, bewirkten eine Verlängerung der Bilanzsumme um 301 Mio €. Die Steuerrückstellungen für laufende Steuern blieben nahezu unverändert. Die aktiven und passiven latenten Steuern erhöhten sich deutlich. Insgesamt erhöhte sich die Bilanzsumme gegenüber dem Vorjahr um 5.098 Mio € auf 36.239 Mio €.

Das Anlagevermögen verminderte sich um 393 Mio € oder 2,6 % auf 14.788 Mio €. Berücksichtigt man die positiven Kursdifferenzen in Höhe von 211 Mio €, so verminderte sich das Anlagevermögen kursbereinigt sogar um 604 Mio €. Die Zugänge lagen mit 1.678 Mio € um 520 Mio € unter den Abschreibungen in Höhe von 2.198 Mio €. Die Abgänge betragen 315 Mio €. Veränderungen des Konsolidierungskreises, d.h. Unternehmenszu- und -verkäufe, führten im Saldo zu einem Anstieg in Höhe von 231 Mio € beim Anlagevermögen. Wesentliche Einzelvorgänge waren hier der Erwerb der HDW-Werften-Gruppe, der zu einem Zuwachs von 1.433 Mio € führte, während der Verkauf der Wohnimmobilien eine Minderung von 1.045 Mio € bewirkte.

Die Vorräte erhöhten sich deutlich um 1.333 Mio € auf 7.673 Mio €.

Mio €

	30.09.2004	30.09.2005	Veränderung
Steel	3.037	3.633	596
Automotive	667	809	142
Technologies	995	1.542	547
Elevator	287	354	67
Services	1.277	1.282	5
Corporate/Konsolidierung	77	53	- 24
Insgesamt	6.340	7.673	1.333

Der Anstieg der Vorräte im Segment Steel resultierte im Wesentlichen aus der weiteren Erhöhung der Rohstoffpreise und aus den gestiegenen Mengenbeständen. Gegenläufig wirkte sich der Abgang von Aktivitäten mit 281 Mio € aus. Bei Automotive erhöhten sich die Vorratsbestände durch Geschäftsausweitungen und leicht rückläufige Umschlagshäufigkeiten. Bei Technologies wirkte sich im Wesentlichen die Akquisition von HDW vorraterhöhend aus.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen liegen am 30. September 2005 um 297 Mio € über dem Vorjahresniveau vom 30. September 2004. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass der Bestand an verkauften Forderungen zum 30. September 2005 nahezu unverändert zu dem Vergleichswert zum Jahresende lag. Die Erhöhung war im Segment Steel beeinflusst durch die gute Stahlkonjunktur sowie der Weitergabe der angestiegenen Rohstoffpreise, wobei sich die Abgabe von Aktivitäten mit 127 Mio € gegenläufig auswirkte. Bei Automotive machte sich ebenfalls die Ausweitung des Geschäftes bemerkbar. Bei Elevator führte eine deutliche Umsatzausweitung in den letzten Monaten des Geschäftsjahres zu einer Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Bei Technologies führt insbesondere der Erwerb der HDW-Gruppe zu einer Erhöhung um 195 Mio €. Gegenläufig wirkte die Abgabe von Aktivitäten in den Segmenten Technologies und Services.

Mio €

	30.09.2004	30.09.2005	Veränderung
Steel	1.531	1.582	51
Automotive	1.076	1.229	153
Technologies	845	921	76
Elevator	725	803	78
Services	1.604	1.571	- 33
Corporate/Konsolidierung	48	20	- 28
Insgesamt	5.829	6.126	297

Die Flüssigen Mittel stiegen auf Grund der Cash-Zuflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit und des Desinvestitionsprogramms drastisch um 3.320 Mio € auf 4.715 Mio € an.

Die aktiven latenten Steuern erhöhten sich um 330 Mio € während die passiven latenten Steuern sogar um 543 Mio € stiegen. Ursache hierfür sind im Wesentlichen die erstmalige Konsolidierung der HDW-Gruppe und der starke Anstieg der Pensionsverpflichtungen.

Das Eigenkapital stieg um 444 Mio € auf 8.771 Mio €. Wesentlicher Faktor war hier das positive Ergebnis des Geschäftsjahres. Eigenkapitalverringern wirkte sich insbesondere der Anstieg der negativen erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen aus der Pensionsbewertung mit -547 Mio € aus. Die Verringerung des Eigenkapitals in Folge der Pensionsbewertung resultiert aus der Erhöhung der zusätzlichen Mindestverpflichtung. Ebenfalls eigenkapitalmindernd wirkten sich Dividendenzahlung für das Vorjahr mit 299 Mio € aus, während sich die Währungskursdifferenzen mit 176 Mio € eigenkapitalerhöhend auswirkten.

Die Rückstellungen für Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen nahmen im Berichtsjahr um 851 Mio € auf 8.072 Mio € zu. Berücksichtigt man einen Währungskurseffekt von 35 Mio €, so erhöhten sich diese Rückstellungen um 816 Mio €. Dieser Anstieg resultiert aus der drastischen Reduzierung des Diskontierungszinssatzes in allen relevanten Währungsräumen. Der Wertanstieg des Pensionsvermögens bei den fondsgedeckten Altersversorgungsverpflichtungen in den USA, Kanada und im U.K. zum Inventurstichtag 30. Juni reduzierte diesen Effekt um 185 Mio €. Beide Faktoren führten im Saldo zu einer Erhöhung der bilanzierten Mindestverpflichtungen in Höhe von kursbereinigt 895 Mio €.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 375 Mio €. Auch hier wirkten sich die bereits beschriebene Geschäftsausweitung und der Preisanstieg aus. Bei Steel wurde der Effekt durch den Abgang von Aktivitäten kompensiert. Bei Services erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowohl abrechnungsbedingt als auch durch längere Zahlungsziele auf Grund geänderter Lieferantenstrukturen. Bei Technologies führte wiederum der Zugang HDW im Wesentlichen zu einem Anstieg dieser Bilanzposition. Bei Elevator führte eine Änderung der Finanzierungspraxis der Dongyang-Gruppe im Wesentlichen zu der Erhöhung.

Mio €

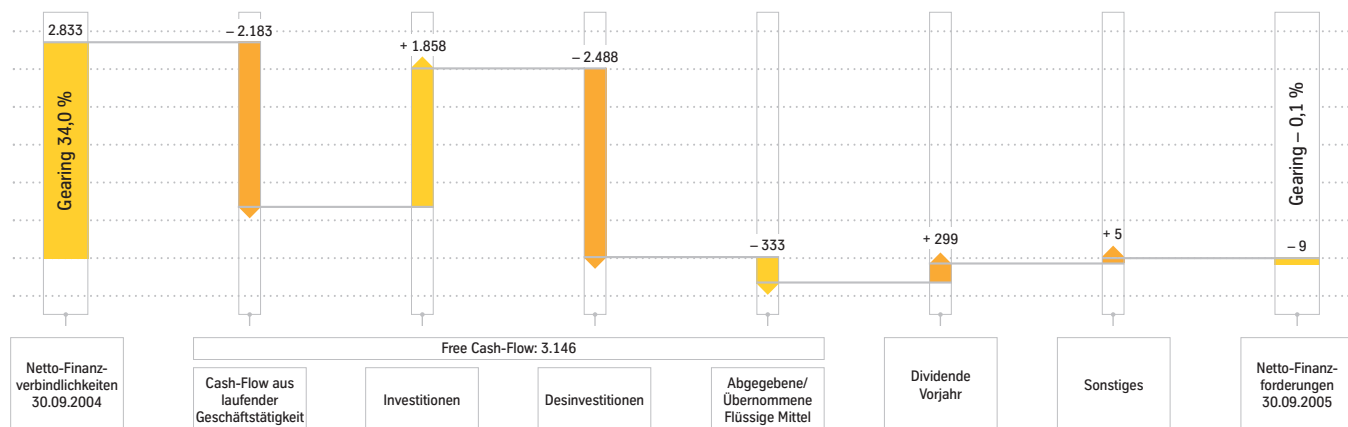
	30.09.2004	30.09.2005	Veränderung
Steel	1.293	1.271	- 22
Automotive	825	917	92
Technologies	600	763	163
Elevator	234	281	47
Services	695	803	108
Corporate/Konsolidierung	31	18	- 13
Insgesamt	3.678	4.053	375

Die Verpflichtungen wegen Aufträgen in Bearbeitung sind im Wesentlichen auf Grund des erstmaligen Einbezugs der HDW-Gruppe um 1.577 Mio € gestiegen.

Die Sonstigen Rückstellungen sind um 703 Mio € höher als am Ende des Vorjahres, wovon 485 Mio € auf Technologies und hier ebenfalls im Wesentlichen auf den erstmaligen Einbezug der HDW-Gruppe entfallen. Zudem sind die negativen Marktwerte derivativer Finanzinstrumente im Konzern um 109 Mio € angestiegen.

Die Brutto-Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich um 544 Mio € von 4.270 Mio € am 30. September 2004 auf 4.814 Mio € am 30. September 2005. Die Netto-Finanzverbindlichkeiten, d.h. Brutto-Finanzverbindlichkeiten abzüglich der Flüssigen Mittel und Wertpapiere des Umlaufvermögens, verringerten sich um 2.842 Mio € von 2.833 Mio € auf Netto-Finanzforderungen von 9 Mio €. Der Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit führte zu einer Verminderung um 2.183 Mio €, Investitionen und Desinvestitionen bewirkten im Saldo eine weitere Verminderung um 963 Mio €. Die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2003/04 führte zu einer Erhöhung um 299 Mio €. Das Gearing, das ist das Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zu Eigenkapital, verbesserte sich auf -0,1 % nach 34,0 % im Vorjahr.

NETTO-FINANZVERBINDLICHKEITEN in Mio €



5. ZENTRALE FINANZIERUNG

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 der Konzerngesellschaften werden selektiv 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.

Liquiditätssicherung

Neben der Finanzplanung mit einem mehrjährigen Planungshorizont verfügt der Konzern über eine Liquiditätsplanung, die monatlich rollierend für einen Planungszeitraum von fünf Monaten erfolgt. In den Planungssystemen ist jeweils der gesamte Konsolidierungskreis abgebildet.

Durch die Finanz- und Liquiditätsplanungen in Verbindung mit freien, zugesagten Kreditlinien wird sichergestellt, dass die ThyssenKrupp AG stets über eine ausreichende Liquiditätsreserve verfügt.

Zur Finanzierung werden neben bilateralen Bankkrediten und syndizierten Kreditfazilitäten auch Geld- und Kapitalmarktinstrumente 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

Emittenten-Ratings erleichtern den Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten, um diese mit größeren Finanzierungsvolumina in Anspruch nehmen zu können. ThyssenKrupp verfügt seit 2001 über Emittenten-Ratings der beiden Rating-Agenturen Moody's und Standard & Poor's (S&P) sowie seit Mai 2003 von Fitch.

Die Emittenten-Ratings und deren Entwicklung sind in der folgenden Übersicht dargestellt:

	Langfrist-Rating	Kurzfrist-Rating	Ausblick
Standard & Poor's			
bis 30.11.2004	BB+	B	stabil
01.12.2004 bis 14.12.2004	BB+	B	positiv
15.12.2004 bis 09.02.2005	BB+	B	„Credit Watch positive“
seit 10.02.2005	BBB-	A-3	stabil
Moody's			
bis 05.12.2004	Baa3	Prime-3	stabil
06.12.2004 bis 20.12.2004	Baa3	Prime-3	„Review for upgrade“
seit 21.12.2004	Baa2	Prime-2	stabil
Fitch			
bis 30.11.2004	BBB-	F3	stabil
01.12.2004 bis 14.12.2004	BBB	F2	stabil
15.12.2004 bis 09.02.2005	BBB	F2	„Rating Watch positive“
seit 10.02.2005	BBB+	F2	stabil

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde ThyssenKrupp von allen Rating-Agenturen heraufgestuft.

Damit wird ThyssenKrupp auch von Standard & Poor's wieder als Investment Grade beurteilt. Von Moody's und Fitch wurde ThyssenKrupp immer ein Investment-Grade-Rating zuerkannt.

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 mit unterschiedlichen Laufzeiten 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 Währungen erstellt, die uns über Szenarioanalysen das Risikoprofil des einem Zinsänderungsrisiko ausgesetzten Kreditportfolios für den ThyssenKrupp Konzern aufzeigen. Die regelmäßige Information über die Ergebnisse der Zinsrisikoanalysen ist Bestandteil unseres Risikomanagementsystems.

Devisenmanagement im 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 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 Sicherungspflicht von Fremdwährungspositionen im Zeitpunkt ihrer Entstehung. Grundsätzlich sind alle im Gebiet der Europäischen Währungsunion ansässigen verbundenen Unternehmen 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 als Macro-Hedge gesichert. Darüber hinaus wickelt die Clearing-Stelle Micro-Sicherungen ab, die den Anforderungen des Hedge-Accounting gemäß SFAS 133 entsprechen.

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

6. RISIKOMANAGEMENT

Risikopolitik

Die Risikopolitik des ThyssenKrupp Konzerns ist daran ausgerichtet, den Unternehmenswert systematisch und kontinuierlich zu steigern und die mittelfristigen finanziellen Zielgrößen zu erreichen; der Konzern bedient sich dabei des wertorientierten Managements mit aktiver Portfolio-Steuerung. Der Name und Ruf des ThyssenKrupp Konzerns ebenso wie die Marke „ThyssenKrupp“ haben für den Konzern herausragende Bedeutung. Die Beibehaltung der Bewertung am Kapitalmarkt als „Investment Grade“ wird angestrebt.

Angemessene, überschaubare und beherrschbare Risiken werden um so eher eingegangen und getragen, je näher sie im Zusammenhang mit dem Aufbau und der Nutzung von Erfolgspotenzialen der Kernkompetenzen des Konzerns stehen und die mit ihnen verbundenen Chancen eine angemessene Wertsteigerung erwarten lassen. Risiken im Zusammenhang mit Unterstützungsprozessen werden – soweit wirtschaftlich sinnvoll – auf andere Risikoträger übertragen. Risiken, die nicht im Zusammenhang mit Kern- und/oder Unterstützungsprozessen stehen, werden nicht übernommen. Insgesamt darf der aggregierte Risikoumfang die in der ThyssenKrupp AG vorhandenen Risikodeckungspotenziale nicht überschreiten.

Darüber hinaus sind im Konzern Verhaltensregeln vorgegeben, die in Richtlinien und sonstigen Vorgaben niedergelegt sind und deren Einhaltung durch Schulungs- und Kontrollmaßnahmen unterstützt wird. Spekulationsgeschäfte oder sonstige Maßnahmen mit spekulativem Charakter sind nicht zulässig. Gegenüber Lieferanten, Kunden und der Gesellschaft ist unser Verhalten fair und verantwortungsbewusst.

Risikomanagementsystem

Durch konzernweite Vorgaben hat der Vorstand der ThyssenKrupp AG den Rahmen für ein systematisches und effizientes Risikomanagement geschaffen und damit seine Gesamtverantwortung im Konzern wahrgenommen. Durch dieses Risikomanagementsystem werden die Aufdeckung von Risikopositionen, deren Optimierung sowie die Wahrnehmung von Chancen unterstützt. Dem operativen Management des Risikoeigners obliegt dabei die direkte Verantwortung zur Früherkennung, Steuerung und Kommunikation der Risiken, die jeweils nächst höhere Ebene ist für die Kontrolle verantwortlich.

Im Rahmen des Risikomanagementsystems sowie in der regelmäßigen Berichterstattung berichten die Konzerngesellschaften entsprechend der mehrstufigen Konzernstruktur mit abgestuften Schwellenwerten „bottom up“ über den Eintritt, den Status und

wesentliche Veränderungen bedeutender Risiken. Zu der Risikoberichterstattung gehört auch, dass die Segmente den Vorstand der ThyssenKrupp AG vierzehntäglich über die aktuelle Risikolage informieren. Darüber hinaus werden kurzfristig auftretende Risiken und Risiken mit Ausstrahlung auf den Gesamtkonzern bei Eilbedürftigkeit unabhängig von den normalen Berichtswegen direkt an die zuständigen Stellen der ThyssenKrupp AG kommuniziert.

Die Einhaltung des Risikomanagementsystems durch die Konzerngesellschaften und deren Risikosteuerung wurden durch die Abschlussprüfer und das Internal Auditing im In- und Ausland geprüft. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse dienen zur weiteren Verbesserung der Früherkennung und Steuerung von Risiken.

Risikotransfer

Der zentrale Dienstleister ThyssenKrupp Versicherungsdienst GmbH steuert in Abstimmung mit dem Vorstand der ThyssenKrupp AG den Risikotransfer auf Versicherer durch den Abschluss von Konzernversicherungsverträgen.

Die Maßnahmen zur vorbeugenden Schadenverhütung wurden weiter intensiviert, um die Versicherbarkeit von Großrisiken zu gewährleisten und die Kosten bei Schadensfällen zu reduzieren. Um dem Risiko aus der erhöhten Selbsttragung von Risiken zu begegnen, erstellt der Konzern auch regelmäßig Schadenanalysen und wertet diese aus. So hat z.B. das Segment Steel ein sachversicherungsbezogenes wirtschaftliches und technisches Risikocontrolling als festen Bestandteil in den eigenen Risikomanagement-Prozess integriert. Zur weiteren Optimierung des vorbeugenden Brandschutzes bestehen „Common Minimum Standards“ für das gesamte Segment.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Zu den zentralen Aufgaben der ThyssenKrupp AG zählen die Ressourcenallokation und Sicherung der finanziellen Unabhängigkeit der Unternehmensgruppe; in diesem Zusammenhang sorgt die ThyssenKrupp AG auch für die Optimierung der Konzernfinanzierung sowie die Begrenzung der finanzwirtschaftlichen Risiken.

ThyssenKrupp setzt derivative Finanzinstrumente ein, um Risiken aus Fremdwährungsgeschäften und aus Rohstoffpreisschwankungen sowie Zinsänderungen entgegenzuwirken. Im Einzelnen werden das Zinsrisikomanagement, das Devisenmanagement sowie die Sicherung von Rohstoffpreissicherungen auf den Seiten 97 bis 98 sowie unter Anhang-Nr. 28 dargestellt. Translationsrisiken aus der Umrechnung der nicht in Euro bilanzierenden Konzerngesellschaften werden grundsätzlich nicht abgesichert.

Verkauf von Grundstücken, Unternehmen etc./ Restrukturierungen

Abwicklungsrisiken können aus dem Verkauf von Grundstücken, Unternehmen oder sonstigen Geschäftsaktivitäten entstehen. Zur Absicherung wurde bilanzielle Vorsorge getroffen, soweit der Eintritt des jeweiligen Risikos zumindest wahrscheinlich ist. Entsprechendes gilt auch für Restrukturierungsmaßnahmen im Konzern.

Informationssicherheit

Insbesondere angesichts der teilweise tiefen Integration von IT-gestützten Geschäftsprozessen zwischen den Konzernunternehmen sowie mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern vergrößern sich die Gefahren im Zusammenhang mit der Informationssicherheit. Zur sicheren Abwicklung von Geschäftsprozessen findet deshalb eine ständige Überprüfung und Anpassung der eingesetzten Informationstechnologien statt. Laufend werden dabei die schon bestehenden Maßnahmen zur Informationssicherheit weiterentwickelt, damit die mit der IT-gestützten Integration der Geschäftsprozesse verbundenen Risiken beseitigt oder zumindest begrenzt werden.

Pensions- und Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen

Auf Grund der im anglo-amerikanischen Raum vorherrschenden fondsfinanzierten Pensionsverpflichtungen sind insbesondere Konzernunternehmen im anglo-amerikanischen Raum von der Entwicklung der internationalen Aktienmärkte betroffen; dies hat zumindest bisher zu nennenswerten Mehraufwendungen geführt. Auch stiegen die Aufwendungen für Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen deutlich. Eine Änderung dieser Situation ist zurzeit nicht zu erwarten.

Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche

Über schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadenersatzansprüche berichten wir unter Anhang-Nr. 27 detailliert.

Grundstücke und Umweltschutz

Aus der früheren Nutzung und dem Halten von Grundstücken ergeben sich insbesondere Altlasten- und Bergschädenrisiken. Diesen Risiken begegnet ThyssenKrupp im erforderlichen Maße durch vorbeugende Maßnahmen und planmäßige Abarbeitung von Sanierungspflichten. Ein verbessertes Projektmanagement erleichtert dabei die Risikobegrenzung. Soweit die Maßnahmen nicht innerjährlich durchgeführt werden, werden im bilanziell erforderlichen Rahmen Rückstellungen gebildet.

Steigende Anforderungen an Umweltschutz und Ressourcenschonung führen auch in anderen Bereichen zu erhöhten Aufwendungen. Demgegenüber ergeben sich aus dem Einsatz moderner Anlagen Einsparungen bei den Gebühren und Energiekosten. Darüber hinaus wird die Gefahr des Eintritts von Umweltrisiken durch die zunehmende Zahl von Konzernunternehmen mit zertifizierten Umweltmanagementsystemen gemindert.

Volatilität der Stahlpreise und Abhängigkeit von der Automobilindustrie

Erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns haben die Volatilität der Stahlpreise und die Abhängigkeit von der konjunkturellen Lage in der Automobilindustrie. Ein Stabilisierungseffekt ergibt sich jedoch aus der breiten produktmäßigen und geografischen Streuung des Geschäftsportfolios. Die Risiken aus der Konzentration einzelner Konzernunternehmen bzw. Segmente auf Branchen, Kunden oder Länder sind deshalb aus Konzernsicht begrenzt.

Volatilität auf den Energiemärkten

Verursacht durch steigende Erdöl- und Kohlenotierungen sowie die Einführung des EU-weiten Emissionszertifikatehandels ist seit Beginn des Jahres 2005 eine stetige Verteuerung der Preise für Strom und Gas eingetreten. Dem sich daraus ergebenden Risiko begegnet der Konzern durch eine strukturierte Beschaffung auf dem Strommarkt sowie durch Abschluss bzw. Weiterführung langfristiger Erdgasverträge.

Personalrisiken

Maßgebliche Faktoren für die Entwicklung von ThyssenKrupp und das Erkennen und erfolgreiche Management von Risiken stellen die Kompetenzen und das Engagement der Führungskräfte im Konzern dar. Zur Sicherung und Stärkung dieser Faktoren wird ThyssenKrupp sich deshalb weiterhin als attraktiver Arbeitgeber positionieren und eine langfristige Konzernbindung der Führungskräfte anstreben. Elemente der konsequenten Managemententwicklung sind insbesondere die Schaffung von Perspektiven, eine zielgruppenorientierte Betreuung und Beratung, die frühzeitige Identifikation und Förderung von Potenzialträgern sowie attraktive Anreizsysteme für Führungskräfte.

Risiken der künftigen Entwicklung

Für das Jahr 2006 gehen wir von einem unveränderten Expansions-tempo der Weltwirtschaft aus. Das Welt-Sozialprodukt wird voraussichtlich erneut mit real 4 % wachsen. Diese Prognose unterstellt unsere Erwartung, dass bei weitgehender globaler politischer Stabilität und Sicherheit keine signifikante Verteuerung des Öls, keine Verwerfungen auf den Rohstoff- und Devisenmärkten eintreten, die Zinsen nur moderat steigen und nennenswerte internationale Handelskonflikte ausbleiben.

Ein weiterer kräftiger Anstieg der Rohölpreise wie im Jahr 2005 würde ein erhebliches Abwärtsrisiko für die weltwirtschaftliche Entwicklung darstellen. Die Beschaffungskosten der Öl importierenden Länder würden sich erheblich erhöhen und die konjunkturelle Dynamik dieser Länder belasten. Hinzu kämen negative Effekte auf den Absatzmärkten.

Durch eine nachhaltige Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar würde sich unsere Position im internationalen Wettbewerb verschlechtern, nicht nur außerhalb des Euro-Raums, sondern auch in unseren Kernmärkten in Europa. Ursachen einer Euro-Aufwertung könnten ein relativer Anstieg der Euro-Zinsen sein oder eine veränderte Haltung hinsichtlich der Finanzierung des US-Leistungsbilanzdefizits.

Wir gehen auch für 2006 von einer sicheren Rohstoffversorgung aus. Falls es allerdings konjunkturzyklisch bedingt zu Kapazitätsengpässen kommen sollte, könnte dies zu Preissteigerungen führen. Ein weiteres Risiko liegt in staatlichen Eingriffen in den freien Rohstoffhandel. Sollten wichtige Rohstoffländer die heimischen Märkte durch Exportrestriktionen und administrative Hemmnisse abschotten oder die Einfuhr von Rohstoffen subventionieren, würde dies den internationalen Wettbewerb und die Handelsströme bei Rohstoffen verzerren. Auch dies würde die Preise erhöhen und ebenfalls die Weltwirtschaft dämpfen.

Risiken der Segmente

Im Stahlgeschäft wird den Risiken aus zyklischen Stahlkonjunkturverläufen durch Kostenoptimierung, rechtzeitige Produktionsanpassungen und Konzentration auf anspruchsvolle Marktsegmente begegnet. Qualitäts- und Lieferterminrisiken werden über die stetige Optimierung der Wertschöpfungsketten minimiert.

Bei der Business Unit Carbon Steel, seit 01. Oktober 2005 Segment Steel zählen zu den Risiken insbesondere Marktrisiken auf der Absatz- und Beschaffungsseite, Risiken aus Wechselkursschwankungen sowie von Produktionsausfällen und erhöhten Instandsetzungsaufwendungen in Folge von Anlagenausfällen.

Die ThyssenKrupp Stahl AG mindert das Risiko begrenzter Stammmärkte durch Globalisierung der Produktion und verstärkte Internationalisierung des Absatzes. Der hohen Wettbewerbsintensität auf dem Markt für Qualitätsflachstahlerzeugnisse begegnet die ThyssenKrupp Stahl AG durch ihre Innovationsstrategie, die es ihr ermöglicht, zumindest temporäre Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Das Risiko steigender Rohstoffpreise – bedingt durch die anhaltend hohe Nachfrage auf dem chinesischen Markt – insbesondere bei Kohle, Koks, Erz und Schrott, kann durch alternative Beschaffungsquellen und/oder durch die Weitergabe der Preise nur begrenzt reduziert werden. Vorbeugende Instandhaltung, Modernisierung und Investitionen wirken dem Risiko eines ungeplanten Stillstands der Aggregate entgegen.

Für die Business Unit Stainless Steel, seit 01. Oktober 2005 Segment Stainless, ergeben sich Risiken zum Einen aus der Entwicklung der Märkte und zum Anderen aus bestehenden oder zu erwartenden Überkapazitäten bei den Rostfrei-Produzenten, insbesondere in Europa und China. Diesem Risiko begegnen die Gesellschaften des Bereichs durch zunehmende Vertiefung ihrer Wertschöpfungskette, verbunden mit einer Intensivierung ihrer Kundenbeziehungen durch verstärkte Anarbeitung sowie einem kundennahen Serviceangebot. Dem zunehmenden Wettbewerbsdruck wird weiter durch die Entwicklung neuer Anwendungen für rostfreie Stähle und Nickelbasislegierungen, innovative Produkte aus diesen Werkstoffen sowie moderne und Kosten sparende Prozesstechnologien entgegen gewirkt.

Die Risiken aus Verfügbarkeit und Preisen bei Rohstoffen, insbesondere beim Bezug von Nickel, Chrom und legiertem Schrott, werden durch entsprechende Verträge und Sicherungsmechanismen minimiert.

Das Segment Automotive verringert seine Abhängigkeit von regionalen Teilmärkten durch zunehmende globale Präsenz, vor allem in den Wachstumsregionen wie Asien und Lateinamerika. Unabhängig davon ist auf Grund der gegenwärtigen Umsatzstruktur auch weiterhin in starkem Maße die Entwicklung der Automobilindustrie in Nordamerika von Bedeutung. Dies betrifft insbesondere auch die Entwicklung einzelner Kunden, zum Beispiel General Motors.

Zunehmende Schwierigkeiten einzelner Kunden wie beispielsweise die Insolvenz von MG Rover im abgelaufenen Geschäftsjahr, können auch in Folgejahren zu Restrukturierungsaufwendungen führen. Weitere finanzielle Belastungen können sich darüber hinaus aus der Desinvestition von Randaktivitäten ergeben.

Zur Kompensation des zunehmenden Preisdrucks der Automobilproduzenten wird ein segmentweites anspruchsvolles Kostensenkungsprogramm umgesetzt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Umsatz und Ergebnis durch die weitere Aufwertung des Euro gegenüber dem us-Dollar belastet. Neben diesen Translationseffekten ergaben sich zusätzliche Ergebnisbelastungen aus veränderten Wechselkursrelationen bei Fremdwährungsgeschäften, z.B. Lieferungen aus Brasilien in die USA, die in us-Dollar abgerechnet werden.

Die strukturelle Marktentwicklung ist durch Konzentrationstendenzen auf Seiten der Kfz-Hersteller und der Wettbewerber gekennzeichnet. Das Segment begegnet diesen Tendenzen durch dynamisches internes und externes, quantitatives und qualitatives Wachstum.

Mögliche Risiken des Wegfalls von bisher hergestellten Automotive-Produkten kompensiert Automotive durch Forschung und Entwicklung und, soweit sinnvoll, durch Zusammenarbeit mit Partnern oder den Erwerb von Beteiligungen. Wesentliche Beachtung finden dabei der verstärkte Einsatz alternativer Werkstoffe und der Einsatz von Elektrik/Elektronik anstelle von Mechanik. Zugleich birgt jedoch die zunehmende Komplexität der Produkte sowie der zu Grunde liegenden Fertigungsprozesse in Einzelfällen das Risiko erhöhter Anlaufkosten und Ergebnisbelastungen.

Im Segment Technologies werden in der Business Unit Plant Technology Risiken bei der Abwicklung von langfristigen Großaufträgen weiter eingegrenzt. Insbesondere sind in diesem Zusammenhang eine weitere Intensivierung des Projektcontrolling, ein verstärkter Einsatz von Projektsteuerungsmaßnahmen sowie die zügige Umsetzung von Effizienzsteigerungs- und Organisationsoptimierungsmaßnahmen zu nennen.

Auch bei Marine Systems ist vorgesehen, Risiken bei der Auftragsabwicklung durch eine laufende Kontrolle der technischen und wirtschaftlichen Performance sowie durch die weitere Verbesserung der Prozessabläufe und der Kontrollinstrumente zügig zu begegnen. Wettbewerbsnachteile im Handelsschiffbau sollen durch Konzentration auf Marktnischen sowie durch verstärkten Einsatz leistungssteigernder und kostenreduzierender Maßnahmen begrenzt werden.

Bei Mechanical Engineering sollen Risiken aus Nachfragerückgängen in Stammmärkten durch Erschließung neuer Absatzmärkte und durch Auf-/Ausbau von Produktionskapazitäten in Wachstumsregionen (Indien, China) kompensiert werden. Begleitet werden diese Aktivitäten durch laufende Programme zur Leistungssteigerung und Kostenreduzierung.

Beim Transrapid sollen vor dem Hintergrund des reibungslosen Betriebs der Strecke Shanghai und der Beteiligung am Weiterentwicklungsprogramm der deutschen Bundesregierung weitere Projekte bearbeitet werden. Einher geht dies mit dem systematischen Auf- und Ausbau eines Angebots- und Projektabwicklungscontrolling.

Die Risikoverteilung innerhalb des Segments Elevator ist zum einen durch die regionale Verteilung der Aktivitäten und zum anderen durch die unterschiedlichen Produktlinien gegeben. Grundsätzlich ist die Risikostruktur der Serviceaktivitäten und der Modernisierung bestehender Anlagen vom Neuinstallationsgeschäft zu trennen. Während die Serviceaktivitäten und die Modernisierung vergleichsweise unabhängig von konjunkturellen Schwankungen sind, wird das Neuinstallationsgeschäft erheblich durch die Baukonjunktur sowie die Materialpreisentwicklung beeinflusst. Bezogen auf die Baukonjunktur hat jedoch die regionale Streuung der Aktivitäten, ThyssenKrupp Elevator ist in über 60 Ländern global vertreten, eine risikomindernde Wirkung. Die Materialpreisrisiken werden durch die Einbindung in den ThyssenKrupp Konzern und globale Einkaufsinitiativen vermindert.

Im Bereich Neuanlagen besteht grundsätzlich weiter ein verstärktes Abwicklungsrisiko durch die Umsetzung von Großprojekten, wie z.B. dem Projekt am Flughafen Dubai. Durch einen gezielten segmentinternen Know-How-Transfer, insbesondere im Bereich des Projektmanagements, sind hier allerdings bereits effiziente Methoden zur Risikobewältigung im Einsatz. Für den Bereich der Dienstleistungen bestehen insbesondere Risiken in Bezug auf das weiterhin verfolgte anspruchsvolle Wachstumsziel, das sowohl durch internes als auch durch externes Wachstum erreicht werden soll. Durch die vielen abgeschlossenen Akquisitionen besteht innerhalb des Segments ein großer Erfahrungsschatz in Bezug auf Postmerger-Integration-Aktivitäten, so dass dem Risiko, das sich durch Zukäufe ergibt, wirkungsvoll entgegengetreten werden kann.

Den Schwerpunkt des Segments Services bildet das Handels- und Dienstleistungsgeschäft mit Werkstoffen. Hieraus ergeben sich Preisrisiken auf der Beschaffungs- und Absatzseite. Diesen begegnet Services mit einem umfassenden Maßnahmenpaket. Dazu

gehört vor allem die systematische Weiterentwicklung der Logistik und ihrer Steuerungsinstrumente, insbesondere der Ausbau des Zentrallagerkonzepts zur Optimierung der Bestände. Gleichzeitig wird durch die Ausweitung des materialpreisunabhängigen Dienstleistungsgeschäfts die Abhängigkeit von zyklischen Preisentwicklungen verringert. Risiken aus der konjunkturellen Entwicklung im Allgemeinen sowie auf Teilmärkten werden durch die weltweite Präsenz, eine breite Kundenbasis sowie einen hohen Diversifikationsgrad vermindert. Die sich hieraus ergebende erhebliche Risikostreuung trifft auch für Forderungsausfallrisiken zu, die darüber hinaus durch den Einsatz von Absicherungsinstrumenten begrenzt werden.

Risiken bei den industriellen Dienstleistungen ergeben sich aus einem beachtlichen Wettbewerbs- und Preisdruck. Dem wurde zum einen mit kontinuierlichen Kapazitätsanpassungen, zum anderen durch neue branchen- und kundenspezifische Serviceangebote und Vertriebsinitiativen begegnet. Zur Deckung der Risiken aus strategischen Entscheidungen, insbesondere der Portfoliobereinigung um den Bereich Facilities Services, wurde im erforderlichen Maße Risikoversorge getroffen. Risiken aus der Restabwicklung von Projekten werden durch ein laufendes Projektcontrolling eingegrenzt.

Zusammenfassung

Die Gesamtschau der Risiken ergibt, dass den Konzern im Wesentlichen Marktrisiken treffen; dies umfasst insbesondere konjunkturelle Preis- und Mengenentwicklungen sowie die Abhängigkeit von der Entwicklung bei wichtigen Kunden bzw. Branchen. Die Prozesse der Leistungserbringung werden insgesamt gut gesteuert und sind daher weniger risikobehaftet. Insgesamt kann festgestellt werden, dass die Risiken im ThyssenKrupp Konzern begrenzt und überschaubar sind und nicht den Fortbestand des Unternehmens gefährden. Es sind auch keine Risiken erkennbar, die zukünftig eine Bestandsgefährdung darstellen könnten.

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 2004/2005 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 Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats und in der Bilanzsitzung des gesamten Aufsichtsrats eingehend erörtert worden.

Dr.-Ing. Ekkehard D. Schulz

Dr. A. Stefan Kirsten

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 2004 bis 30. September 2005 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den Accounting Principles Generally Accepted in the United States of America (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 Accounting Principles Generally Accepted in the United States of America 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 2004 bis 30. September 2005 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 2004 bis 30. September 2005 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichtes nach deutschem Recht erfüllen.

Düsseldorf, den 14. November 2005

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Reinke
Wirtschaftsprüfer



Nunnenkamp
Wirtschaftsprüfer

Mio €, mit Ausnahme Ergebnis je Aktie in €

	Anhang-Nr.	2002/2003*	2003/2004*	2004/2005
Umsatzerlöse	30	33.487	37.303	42.064
Umsatzkosten		- 27.525	- 30.655	- 35.063
Bruttoergebnis vom Umsatz		5.962	6.648	7.001
Vertriebskosten	4	- 2.612	- 2.541	- 2.544
Allgemeine Verwaltungskosten		- 2.185	- 2.313	- 2.360
Sonstige betriebliche Erträge	5	313	336	259
Sonstige betriebliche Aufwendungen	6	- 498	- 458	- 391
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften		- 53	1	3
Betriebliches Ergebnis**		927	1.673	1.968
Finanzergebnis**	7	- 127	- 196	- 132
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter**		800	1.477	1.836
Einmalverluste im Zusammenhang mit der RAG-Beteiligung	8	0	0	- 474
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	9	- 154	- 587	- 735
Anteile anderer Gesellschafter am (Gewinn)/Verlust		- 45	- 60	- 46
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		601	830	581
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	3	- 43	74	442
Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	1, 21	- 6	0	- 4
Konzern-Jahresüberschuss		552	904	1.019
Ergebnis je Aktie	33			
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		1,18	1,67	1,17
Konzern-Jahresüberschuss		1,09	1,81	2,05

* angepasst durch den Ausweis nicht fortgeführter Aktivitäten; vgl. Anhang-Nr. 3

** enthält nicht die Einmalverluste im Zusammenhang mit der RAG-Beteiligung; vgl. Anhang-Nr. 8

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

ThyssenKrupp AG

Konzern-Bilanz

AKTIVA Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2004	30.09.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände	10	3.554	4.766
Sachanlagen	10, 11	10.574	9.469
Finanzanlagen	10, 16	1.020	519
Anlagevermögen	10	15.148	14.754
Vorräte	12	6.274	7.439
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13, 15	5.764	5.966
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	14, 15	976	1.061
Wertpapiere	16	42	107
Flüssige Mittel		1.350	4.625
Umlaufvermögen		14.406	19.198
Latente Steuern	9	1.148	1.431
Rechnungsabgrenzungsposten	17	220	274
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	3	219	582
Summe Aktiva (davon kurzfristig 2004: 14.854 Mio €; 2005: 20.137 Mio €)		31.141	36.239

PASSIVA Mio €

	Anhang-Nr.	30.09.2004	30.09.2005
Gezeichnetes Kapital		1.317	1.317
Kapitalrücklage		4.684	4.684
Gewinnrücklagen		3.478	4.237
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen		- 765	- 1.099
Eigene Anteile		- 387	- 368
Eigenkapital	18	8.327	8.771
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter		410	481
Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	20	7.189	7.954
Übrige Rückstellungen	21	2.859	3.422
Rückstellungen (davon kurzfristig 2004: 2.945 Mio €; 2005: 3.519 Mio €)		10.048	11.376
Finanzverbindlichkeiten	22	4.232	4.672
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23	3.644	3.981
Übrige Verbindlichkeiten	24	3.129	4.696
Verbindlichkeiten (davon kurzfristig 2004: 6.860 Mio €; 2005: 9.319 Mio €)		11.005	13.349
Latente Steuern (davon kurzfristig 2004: 576 Mio €; 2005: 1.087 Mio €)	9	977	1.495
Rechnungsabgrenzungsposten (davon kurzfristig 2004: 176 Mio €; 2005: 162 Mio €)	25	183	182
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	3	191	585
Summe Passiva		31.141	36.239

Siehe begleitende Erläuterungen im Konzernanhang

Mio €

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Konzern-Jahresüberschuss	552	904	1.019
Anpassungen des Konzern-Jahresüberschusses für die Überleitung zum Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit:			
Latente Steueraufwendungen	62	344	357
Gewinn/Verlust aus Anteilen anderer Gesellschafter	45	60	46
Abschreibungen Anlagevermögen	1.549	1.516	2.198
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen, soweit nicht zahlungswirksam	- 52	- 16	- 30
Ergebnis aus Anlagenabgang	59	- 72	34
Ergebnis aus dem Verkauf nicht fortgeführter Aktivitäten	0	- 91	- 877
Veränderungen bei Aktiva und Passiva, bereinigt um Effekte aus Konsolidierungskreisveränderungen:			
- Vorräte	100	- 508	- 1.357
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 93	- 524	- 337
- Übrige Aktiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	132	182	316
- Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	29	41	- 152
- Übrige Rückstellungen	27	- 16	348
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 14	630	389
- Übrige Passiva, soweit nicht Investitions- oder Finanzierungstätigkeit	- 369	109	229
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	2.027	2.559	2.183
Investitionen Finanzanlagen ohne Wertpapiere des Anlagevermögens	- 314	- 297	- 332
Übernommene Flüssige Mittel aus dem Erwerb von konsolidierten Gesellschaften	15	22	344
Investitionen Wertpapiere des Anlagevermögens	- 8	- 6	- 4
Investitionen Sachanlagen	- 1.186	- 1.325	- 1.448
Investitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	- 96	- 106	- 74
Desinvestitionen Finanzanlagen ohne Wertpapiere des Anlagevermögens	218	537	2.327
Abgegebene Flüssige Mittel aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	- 8	- 23	- 11
Desinvestitionen Wertpapiere des Anlagevermögens	9	9	8
Desinvestitionen Sachanlagen	188	204	147
Desinvestitionen Immaterielle Vermögensgegenstände	13	6	6
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	- 1.169	- 979	963
Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen	0	750	754
Tilgung von Anleihen	- 207	- 5	- 9
Einzahlungen aus der Aufnahme von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.228	752	692
Tilgung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 1.428	- 2.137	- 885
(Abnahme)/Zunahme Verbindlichkeiten Schuldschein-/Sonstige Darlehen	- 32	17	- 19
Abnahme Akzeptverbindlichkeiten	- 14	- 25	- 24
Zunahme Wertpapiere des Umlaufvermögens	0	- 18	- 61
(Auszahlungen für den Erwerb eigener Aktien)/Einzahlungen aus der Ausgabe eigener Aktien	- 406	12	12
Dividende der ThyssenKrupp AG aus dem Vorjahr	- 206	- 249	- 299
Gewinnausschüttungen an Konzernfremde	- 23	- 22	- 36
Sonstige Finanzierungsvorgänge	24	60	- 2
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	- 1.064	- 865	123
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Flüssigen Mittel	- 22	- 13	51
(Abnahme)/Zunahme der Flüssigen Mittel	- 228	702	3.320
Flüssige Mittel am Beginn des Geschäftsjahres	921	693	1.395
Flüssige Mittel am Ende des Geschäftsjahres	693	1.395	4.715
(davon Flüssige Mittel der Disposal Group/Discontinued Operations)	(3)	(45)	(90)

Siehe begleitende Erläuterungen im Konzernanhang

108 ThyssenKrupp AG
Konzern-Eigenkapitalentwicklung

Mio €, mit Ausnahme der Aktienanzahl

	Aktienanzahl im Umlauf	Gezeichnetes Kapital
Stand am 30.09.2002	514.468.024	1.317
Konzern-Jahresüberschuss		
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Other Comprehensive Income)		
Gesamte Eigenkapitalveränderungen (Comprehensive Income, gesamt)		
Dividendenzahlung		
Erwerb eigener Aktien	- 16.921.243	
Ausgabe eigener Anteile	210	
Stand am 30.09.2003	497.546.991	1.317
Konzern-Jahresüberschuss		
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Other Comprehensive Income)		
Gesamte Eigenkapitalveränderungen (Comprehensive Income, gesamt)		
Dividendenzahlung		
Ausgabe eigener Anteile	791.308	
Stand am 30.09.2004	498.338.299	1.317
Konzern-Jahresüberschuss		
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (Other Comprehensive Income)		
Gesamte Eigenkapitalveränderungen (Comprehensive Income, gesamt)		
Dividendenzahlung		
Ausgabe eigener Anteile	810.852	
SAB 51 Gewinn		
Stand am 30.09.2005	499.149.151	1.317

Siehe begleitende Erläuterungen im Konzernanhang

		Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen					
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
4.684	2.484	32	1	- 180	- 51	0	8.287
	552						552
		- 229	0	- 345	18	0	- 556
							- 4
	- 206						- 206
0						- 406	- 406
							0
4.684	2.830	- 197	1	- 525	- 33	- 406	7.671
	904						904
		- 78	0	52	15		- 11
							893
	- 249						- 249
0	- 7					19	12
4.684	3.478	- 275	1	- 473	- 18	- 387	8.327
	1.019						1.019
		176	0	- 547	37		- 334
							685
	- 299						- 299
0	- 7					19	12
	46						46
4.684	4.237	- 99	1	- 1.020	19	- 368	8.771

GRUNDLAGEN DER DARSTELLUNG

1 Grundsätze der Rechnungslegung

Konsolidierung

Alle wesentlichen Unternehmen, an denen die ThyssenKrupp AG mittelbar bzw. unmittelbar Kontrolle ausübt, sind in den Konzernabschluss einbezogen. In den Konzernabschluss werden neben der ThyssenKrupp AG 242 (i. Vj. 275) inländische und 427 (i. Vj. 424) ausländische Unternehmen im Rahmen der Vollkonsolidierung einbezogen. Im Berichtsjahr werden 37 Unternehmen erstmals konsolidiert. Gleichzeitig verringerte sich die Anzahl der zu konsolidierenden Unternehmen um 67, wobei 21 Abgänge aus konzerninternen Verschmelzungen resultieren.

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 („assozierte Unternehmen“). Alle übrigen Beteiligungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. ThyssenKrupp konsolidiert 156 (i. Vj. 145) Tochterunternehmen nicht, deren Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung ist; ihr Umsatz beträgt 0,4 % des Konzernumsatzes, ihr Ergebnis 0,3 % des Konzernergebnisses und ihr Eigenkapital 0,1 % des Konzerneigenkapitals. Sie werden in den Finanzanlagen als Anteile an verbundenen Unternehmen ausgewiesen. 50 (i. Vj. 55) Beteiligungen werden als assoziierte Unternehmen nach der Equity-Methode bewertet. Darüber hinaus werden 60 (i. Vj. 63) 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 0,3 % des Konzernergebnisses und ihr anteiliges Eigenkapital 1,5 % 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, welcher mindestens einmal jährlich entsprechend den Vorschriften von SFAS 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ hinsichtlich des Erfordernisses einer außerplanmäßigen Abschreibung zu überprüfen ist.

FIN 46R „Consolidation of Variable Interest Entities, an Interpretation of ARB No. 51“ konkretisiert die Konsolidierungsvorschriften im Hinblick auf die Ermittlung von Gesellschaften, die als so genannte „Variable Interest Entity (VIE)“ eingestuft werden müssen. Hierbei ist

neben anderen Kriterien vor allem zu berücksichtigen, ob die Gesellschaft mit ausreichend Eigenkapital ausgestattet ist oder ob den Eigenkapitalgebern die Fähigkeit zur Ausübung des beherrschenden Einflusses fehlt. Bei Gesellschaften, die nicht als VIE einzustufen sind, erfolgt die Konsolidierung auf Basis bereits bestehender Standards. VIES werden immer dann in den konsolidierten Konzernabschluss einbezogen, wenn der Konzern als Hauptbegünstigter die Mehrheit der Risiken aus den Aktivitäten der „Variable Interest Entity“ trägt oder das Anrecht auf die Mehrheit der Chancen aus der Gesellschaft hat.

Die nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen werden mit dem anteiligen neubewerteten Eigenkapital angesetzt. Ein Unterschiedsbetrag zu den Anschaffungskosten der Beteiligung erhöht als Firmenwert den Ansatz des Eigenkapitals. Der Firmenwert wird entsprechend den Vorschriften von APB Opinion 18 „The Equity Method of Accounting for Investments in Common Stock“ hinsichtlich des Erfordernisses einer außerplanmäßigen Abschreibung überprüft. Entsprechend der Behandlung von Firmenwerten konsolidierter Tochterunternehmen sind nach SFAS 142 auch Firmenwerte at equity bewerteter Beteiligungen nicht mehr planmäßig über die voraussichtliche Nutzungsdauer abzuschreiben. Die erfolgswirksamen Veränderungen des anteiligen Eigenkapitals fließen einschließlich außerplanmäßiger Firmenwertabschreibungen in das 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 „Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen“ ausgewiesen.

Bei Nicht-us-Gesellschaften, die ihre Absatz- und Beschäftigungsgeschäfte 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 Bilanz-

positionen 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 €		
	30.09.2004	30.09.2005	2002/2003	2003/2004	2004/2005
US-Dollar	1,23	1,21	1,08	1,22	1,27
Kanadischer Dollar	1,57	1,41	1,58	1,61	1,56
Pfund Sterling	0,69	0,68	0,68	0,68	0,69
Brasilianischer Real	3,51	2,67	3,52	3,59	3,28

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.

Umsatzerlöse aus Verträgen, die mehrere Vertragselemente umfassen (multiple element arrangements), werden bilanziert, wenn das jeweilige Vertragselement erbracht worden ist. Die Bewertung erfolgt auf Basis der relativen Marktwerte der einzelnen Elemente, wobei die Marktwerte objektiv nachvollziehbar sein müssen. Unter diese Regelung fallen beispielsweise Verträge, die sowohl die Lieferung von Produkten als auch die Erbringung von Dienstleistungen beinhalten.

Es werden in wesentlichem Umfang (11 % des Umsatzes) Umsätze aus langfristigen Fertigungsaufträgen realisiert, die nach PoC (Percentage of Completion method) bilanziert werden. Dies betrifft die Segmente Automotive, Technologies, Elevator und Services.

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.

Bei Langfristaufträgen, die nach PoC realisiert wurden, erfolgt der Ausweis je nach Höhe der angeforderten Anzahlungen in der Position „Auftragsfertigung nach PoC“ oder „Verpflichtungen aus Aufträgen in Bearbeitung“. 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. Neu ausgegebene oder zurückgekaufte Aktien während einer Periode werden zeitanteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, bewertet. In den dargestellten Berichtsperioden gab es keine Verwässerungseffekte.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände mit begrenzter Nutzungsdauer 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. Der Konzern überprüft seine immateriellen Vermögensgegenstände mit begrenzter Nutzungsdauer hinsichtlich des Erfordernisses einer außerplanmäßigen Abschreibung immer dann, wenn Anzeichen dafür vorliegen, dass der Buchwert eines Vermögensgegenstandes nicht mehr werthaltig ist.

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.

Gemäß SFAS 142 werden Firmenwerte und immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmbarer oder unbegrenzter Nutzungsdauer nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Stattdessen überprüft der Konzern die Werthaltigkeit dieser Firmenwerte und immateriellen Vermögensgegenstände regelmäßig einmal jährlich sowie zusätzlich unterjährig, wenn Anzeichen für einen außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf vorliegen. Seit der Erstanwendung des Standards hat sich auf Basis der jährlich durchgeführten Überprüfung der Werthaltigkeit der Firmenwerte kein weiterer außerplanmäßiger Abschreibungsbedarf ergeben.

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 linear abgeschrieben. Bei Verkauf oder Verschrottung scheiden 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 überträgt, werden beim Leasinggeber als Verkaufs- oder Finanzierungsgeschäft bilanziert. 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 planmäßig abgeschrieben. Leasingzahlungen werden bei Forderungsentstehung als Ertrag erfasst.

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände mit begrenzter Nutzungsdauer und auf Sachanlagen

Immer dann, wenn Anzeichen bestehen, dass eine Wertminderung eingetreten sein könnte, erfolgt eine Überprüfung der Werthaltigkeit der planmäßig abzuschreibenden 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.

Eine außerplanmäßige Abschreibung wird in dem Umfang berücksichtigt, in welchem der Buchwert den entsprechenden Marktwert übersteigt.

Vorräte (ohne Langfristfertigung)

Die Vorräte sind zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder zum niedrigeren Marktwert bewertet (lower of cost or market). Die Herstellungskosten umfassen neben den Material- und Fertigungseinzelkosten auch die Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten, die durch den Produktionsprozess veranlasst sind. Gleichartige Vorräte werden nach der Durchschnittskostenmethode bewertet.

Forderungen

Forderungen sind zum Nennwert abzüglich Boni, Skonti und Einzelwertberichtigungen bilanziert (net realizable value). Einzelwertberichtigungen werden vorgenommen, wenn Forderungen 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, wobei der Abgrenzungsbetrag ratierlich bis zur Fälligkeit der Forderung im Zinsertrag vereinnahmt wird.

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. 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“ (accumulated other comprehensive income) innerhalb des Eigenkapitals ausgewiesen. Sofern bei einem marktgängigen, jederzeit veräußerbaren Wertpapier eine dauerhafte Wertminderung eintritt, führt dies zu einer ergebniswirk-

samen Abschreibung in der Gewinn- und Verlustrechnung. Der sich so ergebende Bilanzwert stellt die neue Kostenbasis dar. 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 werden die Steuersätze angewendet, 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 Marktbeurteilung von Wertpapieren und derivativen Finanzinstrumenten 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 30. Juni eines Kalenderjahres bewertet (early measurement). Bei einigen Pensionsverpflichtungen wird eine zusätzliche 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 Rückstellungen für drohende Verluste erfolgt zu herstellungsbezogenen Vollkosten. Die Bewertungsmethodik für Gewährleistungsrückstellungen ist von der Art der Produktion abhängig. Sofern es sich um Einzelfertigung handelt, erfolgt die Rückstellungsbildung bezogen auf das jeweilige Produkt zu herstellungsbezogenen Vollkosten, wenn es wahrscheinlich ist, dass Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden. Im Gegensatz dazu erfolgt die Rückstellungsbildung bei Serien- und Massenfertigung auf Basis prozentualer Werte vom Gesamtumsatz oder auf Grund von Durchschnittswerten aus in der Vergangenheit geltend gemachten Gewährleistungsansprüchen. Risiken aus der Produkthaftung werden, sofern möglich, durch Haftpflichtversicherungen abgedeckt. In den verbleibenden Fällen werden Rückstellungen gebildet.

Entfernungsverpflichtungen sind rechtliche Verpflichtungen, die sich im Zusammenhang mit der Veräußerung, Außerbetriebsetzung oder Entfernung langlebiger Vermögensgegenstände ergeben und deren Rechnungslegung nach SFAS 143 „Accounting for Asset Retirement Obligations“ erfolgt. Gemäß SFAS 143 ist eine Entfernungsverpflichtung zum Marktwert in der Periode zu bilanzieren, in der die Verpflichtung entsteht. Gleichzeitig ist der Buchwert des zugehörigen langlebigen Vermögensgegenstandes um den gleichen Betrag zu erhöhen. Der Marktwert wird grundsätzlich auf Basis geschätzter künftiger Cash-Flows ermittelt, die mit dem kreditmargenadjustierten, risikolosen Zinssatz abzuzinsen sind. Die Erhöhung des Buchwertes wird über die verbleibende Restnutzungsdauer des Vermögensgegenstandes abgeschrieben. Die Entfernungsverpflichtung wird zu jedem Stichtag ergebniswirksam aufgezinst.

Aktienorientierte Vergütung

Zum 01. Juli 2005 hat der Konzern das FASB Statement 123 (revidiert 2004) „Share-Based Payment, an Amendment of FASB No. 123“ erstmalig angewendet. Das revidierte Statement verlangt, dass

der Konzern für seine Management Incentivepläne Aufwendungen berücksichtigt, die nach der Marktwertmethode ermittelt worden sind. Vor der Erstanwendung hat der Konzern seine Incentivepläne auf Basis des inneren Wertes gemäß der Accounting Principles Board Opinion No. 25, „Accounting for Stock Issues to Employees“ bilanziert. In 2004/2005 werden aus der Erstanwendung von SFAS 123(R) Aufwendungen in Höhe von 6 (nach Steuern –4) Mio € als Ergebnis aus der Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen. Wäre SFAS 123(R) bereits zum 30. September 2004 bzw. zum 30. September 2003 angewendet worden, hätte dies keine wesentliche Auswirkung auf das betriebliche Ergebnis, den Jahresüberschuss und das Ergebnis je Aktie gehabt.

Finanzinstrumente

Alle im Konzern abgeschlossenen derivativen Finanzinstrumente werden nach SFAS 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ 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 Sicherungszusammenhanges 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.

Beabsichtigte Veräußerungen (disposal groups) und nicht fortgeführte Aktivitäten (discontinued operations)

Der Konzern weist eine Disposal Group aus, wenn eine Gruppe von langlebigen Vermögensgegenständen zusammen mit anderen Vermögensgegenständen und Schulden in einer Transaktion verkauft werden soll und die Gruppe die in SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ definierten Kriterien für das Bestehen einer Veräußerungsabsicht erfüllt. Die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group werden in der Bilanz separat in den Zeilen „Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände“ bzw. „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ ausgewiesen. Die Aufwendungen und Erträge einer Disposal Group sind bis zur Veräußerung im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten enthalten, es sei denn, die Disposal Group qualifiziert sich für die Berichterstattung als eine „Nicht fortgeführte Aktivität“ (discontinued operation). Der Konzern weist die Ergebnisse einer Disposal Group, die die Voraussetzungen für eine sogenannte Komponente des Konzerns (component of the group) erfüllen, als nicht fortgeführte Aktivitäten aus, wenn deren Cash-Flows sowohl operativ als auch hinsichtlich der Finanzberichterstattung klar von den restlichen Aktivitäten des Konzerns trennbar sind und der Konzern nach der Veräußerung kein wesentliches weiteres Engagement in der Aktivität aufweist. Ergebnisse aus nicht fortgeführten Aktivitäten werden in der Periode berücksichtigt, in der sie eintreten und separat in der Gewinn- und Verlustrechnung als „Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)“ ausgewiesen. Die Gewinn- und Verlustrechnungen der Vorperioden werden entsprechend angepasst, indem die Ergebnisse der Komponente des Konzerns in den nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen werden.

Abschlussgliederung

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

Die Gliederungen 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 laufenden Geschäftsjahr erstmalig angewendete Rechnungslegungsvorschriften

Im November 2004 erzielte die Emerging Issues Task Force (EITF) Übereinstimmung bezüglich EITF No. 03-13 „Applying the Conditions in Paragraph 42 of FASB Statement No. 144, Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets, in Determining Whether to Report Discontinued Operations“. EITF 03-13 beschäftigt sich mit der Beurteilung, ob die Geschäftstätigkeit und die Cash-Flows einer veräußerten Komponente von den übrigen fortgeführten Aktivitäten getrennt wurden oder trennbar sind und ob die veräußernde Einheit nach dem Verkauf ein wesentliches weiteres Engagement in der Komponente behalten wird. Der Konsens ist auf alle Komponenten anzuwenden, die in nach dem 15. Dezember 2004 beginnenden Perioden entweder veräußert werden oder als Einheit mit Veräußerungsabsicht zu klassifizieren sind.

Im Dezember 2004 hat das FASB das Statement FAS 123 (revidiert 2004) „Share-Based Payment, an Amendment of FASB No. 123“ herausgegeben. Das revidierte Statement ist in nach dem 15. Juni 2005 beginnenden Perioden anzuwenden. Es verlangt, dass alle aktienbasierten Vergütungen an die Belegschaft und das Management in der Gewinn- und Verlustrechnung auf Grundlage einer Marktbewertung berücksichtigt werden. Vor der Einführung von FAS 123 (rev.) zum 01. Juli 2005 bilanzierte der Konzern seine aktienorientierten Vergütungen auf Basis des inneren Wertes gemäß der Accounting Principles Board Opinion No. 25, „Accounting for Stock Issues to Employees“. Die Anwendung des revidierten Statements hatte keine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (vgl. die Ausführungen zur aktienorientierten Vergütung).

Im Dezember 2004 hat das FASB das Statement FAS 153 „Exchanges of Nonmonetary Assets“ herausgegeben, welches eine Ergänzung der APB Opinion No. 29 darstellt und in nach dem 15. Juni 2005 beginnenden Perioden anzuwenden ist. Die ursprüngliche Vorschrift beinhaltete bestimmte Ausnahmen von dem Grundsatz, dass der Tausch von Sachgütern zu Marktwerten zu erfolgen hat. Der neue Standard

eliminiert die Ausnahme für den Tausch von ähnlichen, ertragsbringenden Aktiva und ersetzt diese durch eine generelle Ausnahme für den Tausch von Sachgütern, die keine wirtschaftliche Substanz haben. Keine wirtschaftliche Substanz hat der Tausch von Sachgütern immer dann, wenn in Folge des Tauschs keine wesentliche Veränderung der Cash-Flows erwartet wird. Die Anwendung des Standards hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Neu herausgegebene Rechnungslegungsvorschriften

Im November 2004 hat das FASB das Statement FAS 151 „Inventory Costs, and Amendment of ARB No. 43“ herausgegeben. Diese Ergänzung stellt klar, dass ungewöhnliche Beträge für Leerkosten, Frachten, Transport und Fertigungsausschuss nicht innerhalb der Vorräte zu aktivieren, sondern als Aufwendungen der Periode zu erfassen sind. Weiterhin wird festgelegt, dass die Berücksichtigung der fixen Fertigungsgemeinkosten im Rahmen der Vorratsbewertung auf Basis einer normalen Kapazitätsauslastung zu erfolgen hat. Das Statement ist auf alle Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Vorratsvermögen anzuwenden, die in Geschäftsjahren entstanden sind, die nach dem 15. Juni 2005 beginnen. Der Konzern geht nicht davon aus, dass die Anwendung des Statements einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im März 2005 hat das FASB die Interpretation No. 47 „Accounting for Conditional Assets Retirement Obligations“ (FIN 47) herausgegeben. Nach FIN 47 sind bedingte Entfernungsverpflichtungen dann zu bilanzieren, wenn die Höhe der Verpflichtung vernünftigt abschätzbar ist. Die Interpretation stellt klar, dass bedingte Entfernungsverpflichtungen rechtliche Verpflichtungen für eine Entfernungsleistung darstellen, deren Höhe und/oder Art der Erfüllung noch von dem Eintritt oder Nichteintritt eines zukünftigen Ereignisses abhängt, welcher nicht unbedingt von der Gesellschaft beeinflusst werden kann. Die Interpretation ist auf alle Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2005 enden, anzuwenden. Der Konzern geht davon aus, dass die Anwendung der Interpretation keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben wird.

Im Mai 2005 hat das FASB das Statement FAS 154 „Accounting Changes and Error Corrections, a replacement of APB Opinion No. 20 and FASB Statement No. 3“ herausgegeben. Gemäß diesem Statement sind freiwillige Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen rückwirkend auf alle veröffentlichten Vorperioden anzuwenden, sofern dies

praktikabel ist. SFAS 154 legt darüber hinaus fest, dass eine Änderung der Abschreibungsmethode eines langlebigen Vermögensgegenstandes, der keine Finanzanlage ist, als eine durch die Änderung eines Bilanzierungsgrundsatzes verursachte Schätzänderung zu behandeln ist. SFAS 154 ist auf alle nach dem 15. Dezember 2005 beginnenden Geschäftsjahre anzuwenden. Der Konzern geht nicht davon aus, dass die Anwendung des Statements einen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Abschlüsse haben wird.

2 Wesentliche Erwerbe und Veräußerungen

In den Geschäftsjahren 2004/2005 und 2003/2004 tätigte der Konzern folgende Transaktionen:

Geschäftsjahr 2004/2005

Am 05. Januar 2005 ist die Bildung des Werftenverbundes durch die Zusammenführung von ThyssenKrupp Werften und Howaldtswerke-Deutsche Werft (HDW) vollzogen worden. Die neue Unternehmensgruppe steht unter der Führung der ThyssenKrupp Marine Systems AG mit Sitz in Hamburg und hat ein Umsatzvolumen von rund 2,2 Mrd €. Gemäß Vertrag hat der Veräußerer (One Equity Partners) für 100 % der Anteile an der HDW AG 25 % der Anteile an der ThyssenKrupp Marine Systems und 220 Mio € in bar erhalten, wobei dieser Betrag aus Barmitteln der neuen Wertengruppe finanziert wurde. Hieraus resultierte ein Gesamtkaufpreis von 308 Mio €, der Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 13 Mio € enthält. ThyssenKrupp hält 75 % der Anteile an ThyssenKrupp Marine Systems und übernimmt die volle industrielle Führung. Der Kaufvertrag enthält eine Call-Option für ThyssenKrupp und eine Put-Option für den Minderheitsgesellschafter auf die 25 % der Anteile an der ThyssenKrupp Marine Systems, wobei beide Optionen im Zeitraum zwischen dem 01. Januar 2007 und dem 31. Dezember 2008 ausgeübt werden können. Der Ausübungspreis ist von zukünftigen Ereignissen abhängig und unterscheidet sich für die beiden Optionsinhaber. Grund für den Zusammenschluss mit HDW ist, das marineteknische Know-how in Deutschland zu halten und weiter zu entwickeln und die Position Deutschlands als Schiffsbauort zu sichern. Die Kompetenzzentren in den Kerngeschäften U-Boote und Marineschiffe werden gestärkt und ausgebaut. Zugleich wirkt die Akquisition als Katalysator für einen steigenden Marktanteil im Bereich der Megayachten. Der Einbezug in den Konzernabschluss erfolgt seit dem 01. Januar 2005.

Die nachfolgende Tabelle stellt die geschätzten Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und der übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar:

Mio €

	01.01.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände	210
Firmenwert	964
Sachanlagen	249
Finanzanlagen	10
Vorräte	359
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	195
Sonstige Vermögensgegenstände	126
Wertpapiere einschließlich Flüssige Mittel	703
Sonstiges Umlaufvermögen inklusive Latente Steuern	23
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	2.839
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen	167
Übrige Rückstellungen	479
Finanzverbindlichkeiten	361
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	138
Verpflichtungen aus Aufträgen in Bearbeitung (PoC)	1.245
Übrige Verbindlichkeiten inklusive Latente Steuern	134
Insgesamt übernommene Schulden	2.524
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	7
Erworbenes Reinvermögen	308

Die immateriellen Vermögensgegenstände betreffen im Wesentlichen Technologie, welche planmäßig über eine durchschnittliche Nutzungsdauer von rund 40 Jahren abgeschrieben wird. Die vorläufige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 964 Mio €. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Bezüglich bestehender steuerlicher Risiken in der erworbenen Unternehmensgruppe bestehen erhebliche Unsicherheiten in deren Beurteilung. Eine begründete Abschätzung der Risikohöhe ist zu diesem Zeitpunkt noch nicht möglich. Sollte sich die Beurteilung des Risikos dahingehend konkretisieren, dass sich eine steuerliche Verpflichtung ergibt, so steht dieser gemäß den kaufvertraglichen Vereinbarungen ein entsprechender Ausgleichsanspruch an den Veräußerer gegenüber.

Die nachfolgenden ungeprüften Pro-forma-Angaben stellen das Konzernergebnis so dar, als ob der Erwerb von HDW bereits zum 01. Oktober 2003 bzw. 01. Oktober 2004 stattgefunden hätte:

Mio €

	2003/2004	2004/2005
Umsatzerlöse	38.580	42.316
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	1.425	1.760
Konzernüberschuss	901	964
Ergebnis je Aktie (in €):		
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	1,66	1,05
Konzernüberschuss	1,81	1,93

Die ungeprüften Pro-forma-Angaben dienen nur zu Vergleichszwecken und stellen nicht zwangsläufig die Ergebnisse dar, die sich ergeben hätten, wenn die Transaktion tatsächlich zum 01. Oktober 2003 bzw. 01. Oktober 2004 erfolgt wäre, noch sind die Angaben ein Indikator für die künftigen Ergebnisse. Die ungeprüften Pro-forma-Angaben wurden um die zusätzlichen Abschreibungen angepasst, die aus der Kaufpreisverteilung resultieren. Darüber hinaus wurden wesentliche Einmalaufwendungen von ca. 21 Mio €, die aus der Bildung einer Restrukturierungsrückstellung bei HDW vor dem Erwerb resultieren, eliminiert. Die ungeprüften Pro-forma-Angaben beinhalten lediglich die zuvor beschriebenen Anpassungen; die vom Management aus der Akquisition erwarteten Kosteneinsparungen oder anderen Vorteile sind hingegen nicht berücksichtigt.

Geschäftsjahr 2003/2004

Am 01. Oktober 2003 schloss ThyssenKrupp im Segment Elevator den Erwerb von 75 % der Anteile und des stimmberechtigten Kapitals an der koreanischen Dongyang Gruppe zu einem Kaufpreis von 125 (vorläufig 128) Mio € ab. Der Kaufvertrag enthält eine Call-Option und eine Put-Option für die restlichen 25 %, wobei beide Optionen zwischen dem vierten und dem neunten Jahr nach dem Closing ausgeübt werden können. Darüber hinaus kann die Call-Option bei Eintritt bestimmter, vertraglich fixierter Ereignisse auch vor diesem Zeitpunkt ausgeübt werden. Dongyang ist der zweitgrößte Aufzugshersteller und Anbieter von Aufzugsdienstleistungen in Südkorea. Durch den Erwerb will ThyssenKrupp Elevator die Marktposition in Asien stärken,

da Südkorea der drittgrößte Markt für Aufzüge in Asien ist. Die Erstkonsolidierung der Gesellschaft erfolgte zum 01. Oktober 2003.

Die nachfolgende Tabelle stellt die geschätzten Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und der übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar.

Mio €

	01.10.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	1
Firmenwert aus dem Erwerb	130
Sachanlagen	32
Vorräte	7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	52
Wertpapiere einschließlich Flüssige Mittel	68
Sonstiges Umlaufvermögen	16
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	306
Rückstellungen	12
Finanzverbindlichkeiten	48
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	16
Übrige Verbindlichkeiten	97
Insgesamt übernommene Schulden	173
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	8
Erworbenes Reinvermögen	125

Die immateriellen Vermögensgegenstände betreffen nahezu ausschließlich Wartungsverträge. Sie werden planmäßig abgeschrieben und haben eine durchschnittliche Nutzungsdauer von rund 15 Jahren. Die endgültige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 130 (vorläufig 121) Mio €, der den erworbenen Gesellschaften zugeordnet wurde. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Am 17. November 2003 erwarb ThyssenKrupp im Segment Automotive 60 % an Mercedes-Benz Lenkungen (MB Lenk) zu einem Kaufpreis von 43 Mio €. Der Kaufvertrag enthält eine Put-Option und eine Call-Option für die restlichen 40 %, wobei die Put-Option innerhalb von zwei bis fünf Jahren ab dem Erwerbszeitpunkt und die Call-Option innerhalb von drei bis sechs Jahren ab dem Erwerbszeitpunkt ausübbar ist. MB Lenk ist Hersteller von Lenkgetrieben. Durch den Erwerb wird ThyssenKrupp Automotive zum weltweit aufgestellten Anbieter von kompletten Lenksystemen. Die Erstkonsolidierung der Gesellschaft erfolgte zum 01. Dezember 2003.

Die nachfolgende Tabelle stellt die geschätzten Marktwerte der erworbenen Vermögensgegenstände und der übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt dar.

Mio €

	01.12.2003
Immaterielle Vermögensgegenstände	1
Firmenwert aus dem Erwerb	6
Sachanlagen	72
Finanzanlagen	5
Vorräte	29
Forderungen	37
Sonstiges Umlaufvermögen	13
Latente Steuern	3
Insgesamt erworbene Vermögensgegenstände	166
Pensionsrückstellungen	39
Übrige Rückstellungen	22
Sonstige Verbindlichkeiten	33
Latente Steuern	4
Insgesamt übernommene Schulden	98
Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	25
Erworbenes Reinvermögen	43

Die endgültige Kaufpreisaufteilung führte zu einem Firmenwert in Höhe von 6 (vorläufig 8) Mio €, der den Gesellschaften zugeordnet wurde. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

3 Nicht fortgeführte Aktivitäten (Discontinued Operations) und beabsichtigte Veräußerungen (Disposal Group)

Im Rahmen des Programms zur Portfoliooptimierung hat der Konzern im aktuellen und im vorangegangenen Geschäftsjahr einige Bereiche veräußert oder deren Verkauf eingeleitet. Gemäß SFAS 144 war der überwiegende Teil dieser Transaktionen als nicht fortgeführte Aktivitäten (Discontinued Operations) zu klassifizieren. Dies hat zur Folge, dass das laufende Ergebnis sowie der Gewinn oder Verlust aus der Veräußerung der nicht fortgeführten Aktivitäten separat in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Zeile „Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)“ auszuweisen sind. Die Darstellungen der Vergleichsperioden wurden entsprechend angepasst. Sofern ein Verkauf zum 30. September des jeweiligen Jahres noch nicht abgeschlossen war, wurden die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group in der jeweils aktuellen Berichtsperiode separat in der Bilanz in den Zeilen „Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände“ bzw. „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ ausgewiesen.

Geschäftsjahr 2004/2005

Im Segment Steel wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr folgende Bereiche veräußert oder deren Verkauf eingeleitet:

Im März 2005 wurde der Verkauf der Edeldahl Witten-Krefeld GmbH (EWK) eingeleitet. EWK ist ein weltweit tätiger Langprodukt-Produzent hochwertiger Stahlsorten in den Bereichen Edelbaustähle, Werkzeugstähle und rostfreie Stähle. Am 09. Mai 2005 wurde der Verkauf vollzogen. Der Verkaufspreis betrug 107 Mio €, woraus ein Verlust vor Steuern in Höhe von 52 (nach Steuern 52) Mio € resultierte, wovon 44 Mio € auf die außerplanmäßige Abschreibung der relevanten Buchwerte der langlebigen Vermögensgegenstände auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten entfielen. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der GuV-Tabelle zum Segment Steel dargestellt.

Im September 2005 wurde der Verkauf der Hoesch Contecna Systembau GmbH eingeleitet. Die Gesellschaft ist im Leistungsgeschäft mit Dach- und Wandverkleidungen aus Stahlbauelementen tätig. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf wurden Aufwendungen aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten in Höhe von 11 (nach Steuern 11) Mio € im Veräußerungsergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der GuV-Tabelle zum Segment Steel, die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group zum 30. September 2005 in der Bilanz-Tabelle zu Hoesch Contecna Systembau abgebildet.

Im September 2005 wurde darüber hinaus der Verkauf des Produktionsstandortes Schwerte der Hoesch Hohenlimburg GmbH eingeleitet, an dem Spezialprofile aus Stahl hergestellt werden. Das Werk Schwerte erfüllt nicht die Voraussetzungen für den Ausweis als nicht fortgeführte Aktivität. Damit werden die Aufwendungen und Erträge bis zum Zeitpunkt der Veräußerung weiterhin im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen; dies gilt auch für die in Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf entstehenden Aufwendungen aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten in Höhe von 19 Mio €. Die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group zum 30. September 2005 sind in der Bilanz-Tabelle zu Hoesch Hohenlimburg, Werk Schwerte abgebildet.

Die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Groups im Segment Steel stellen sich wie folgt dar:

HOESCH CONTECNA SYSTEMBAU Mio €

	30.09.2005
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	1
Flüssige Mittel	8
Latente Steuern	1
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	10
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	3
Übrige Rückstellungen	3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3
Latente Steuern	1
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	10

HOESCH HOHENLIMBURG, WERK SCHWERTE Mio €

	30.09.2005
Sachanlagen	14
Vorräte	25
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	2
Latente Steuern	1
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	58
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	10
Übrige Rückstellungen	8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5
Übrige Verbindlichkeiten	1
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	24

Die Ergebnisse aus den nicht fortgeführten Aktivitäten im Segment Steel stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	EWK*			Hoesch Contecna Systembau*		
	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Umsatzerlöse	454	543	329	37	62	27
Umsatzkosten	- 353	- 422	- 301	- 31	- 58	- 35
<i>Bruttoergebnis vom Umsatz</i>	<i>101</i>	<i>121</i>	<i>28</i>	<i>6</i>	<i>4</i>	<i>- 8</i>
Vertriebskosten	- 67	- 61	- 25	- 6	- 6	- 16
Allgemeine Verwaltungskosten	- 39	- 38	- 18	- 2	- 1	- 3
Sonstige betriebliche Erträge	7	3	3	0	0	1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 19	- 8	- 7	0	- 1	0
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	0	0	- 9	0	0	0
<i>Betriebliches Ergebnis</i>	<i>- 17</i>	<i>17</i>	<i>- 28</i>	<i>- 2</i>	<i>- 4</i>	<i>- 26</i>
Beteiligungsergebnis	0	0	0	0	0	0
Zinsergebnis	- 3	- 2	- 2	0	0	0
Übriges Finanzergebnis	0	- 1	0	0	0	0
<i>Finanzergebnis</i>	<i>- 3</i>	<i>- 3</i>	<i>- 2</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)</i>	<i>- 20</i>	<i>14</i>	<i>- 30</i>	<i>- 2</i>	<i>- 4</i>	<i>- 26</i>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	3	- 7	- 8	1	2	6
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	- 17	7	- 38	- 1	- 2	- 20
davon:						
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	- 20	14	22	- 2	- 4	- 15
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	3	- 7	- 8	1	2	6
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	<i>- 17</i>	<i>7</i>	<i>14</i>	<i>- 1</i>	<i>- 2</i>	<i>- 9</i>
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	0	0	- 52	0	0	- 11
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	0	0	0
<i>Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>- 52</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>- 11</i>
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	- 17	7	- 38	- 1	- 2	- 20

* die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar

Im Segment Automotive wurden folgende Bereiche veräußert oder deren Verkauf eingeleitet:

Im Dezember 2004 wurde der Verkauf des Bereichs Alu Castings eingeleitet. Alu Castings ist Entwicklungspartner und Produzent von Leichtmetall-Gussprodukten für die internationale Automobilindustrie. Am 04. Februar 2005 wurde der Verkauf des Bereichs Alu Castings vollzogen. Der Verkaufspreis betrug 112 Mio €, woraus ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 32 (nach Steuern 24) Mio € resultierte. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der GuV-Tabelle zum Segment Automotive dargestellt.

Im Juni 2005 wurde der Verkauf des europäischen Nutzfahrzeug-Federn-Geschäfts eingeleitet, dessen Hauptprodukte Blattfedern für den Nutzfahrzeugbereich sind. Am 14. Juli 2005 wurde der Verkauf vollzogen. Der Verkaufspreis betrug 10 Mio €, woraus ein Verlust vor Steuern in Höhe von 19 (nach Steuern 13) Mio € aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte der langlebigen Vermögensgegenstände auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten resultierte. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der GuV-Tabelle zum Segment Automotive dargestellt.

Im September 2005 wurde im Segment Automotive der Verkauf der ThyssenKrupp Stahl Company eingeleitet. ThyssenKrupp Stahl ist eine der größten Aluminiumgießereien in den USA. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf werden Aufwendungen aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten in Höhe von 42 (nach Steuern 24) Mio € im Veräußerungsergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der GuV-Tabelle zum Segment Automotive, die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group zum 30. September 2005 in der Bilanz-Tabelle zur ThyssenKrupp Stahl Company abgebildet.

Die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group im Segment Automotive stellen sich wie folgt dar:

THYSSENKRUPP STAHL COMPANY Mio €

	30.09.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände	2
Sachanlagen	10
Vorräte	14
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	1
Latente Steuern	16
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	62
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	13
Finanzverbindlichkeiten	91
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4
Übrige Verbindlichkeiten	7
Latente Steuern	1
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	116

Die Ergebnisse aus den nicht fortgeführten Aktivitäten im Segment Automotive stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	Alu Castings*			LKW-Federn*			ThyssenKrupp Stahl Company*		
	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Umsatzerlöse	251	281	94	16	16	16	82	102	108
Umsatzkosten	-204	-221	-72	-11	-11	-26	-84	-98	-125
<i>Bruttoergebnis vom Umsatz</i>	47	60	22	5	5	-10	-2	4	-17
Vertriebskosten	-9	-8	-2	-1	-2	-2	0	0	-1
Allgemeine Verwaltungskosten	-17	-21	-8	-3	-3	-3	-6	-4	-2
Sonstige betriebliche Erträge	2	1	1	0	0	0	0	0	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1	-1	0	0	0	0	-1	0	-18
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	0	0	33	0	0	-6	0	0	0
<i>Betriebliches Ergebnis</i>	22	31	46	1	0	-21	-9	0	-38
Beteiligungsergebnis	-2	0	0	0	0	0	0	0	0
Zinsergebnis	0	-1	0	0	0	0	-2	-2	-4
Übriges Finanzergebnis	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Finanzergebnis</i>	-2	-1	0	0	0	0	-2	-2	-4
<i>Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)</i>	20	30	46	1	0	-21	-11	-2	-42
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-6	-10	-13	-1	-1	6	2	-1	18
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	14	20	33	0	-1	-15	-9	-3	-24
davon:									
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	20	30	14	1	0	-2	-11	-2	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-6	-10	-5	-1	-1	0	2	-1	0
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	14	20	9	0	-1	-2	-9	-3	0
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	0	0	32	0	0	-19	0	0	-42
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	-8	0	0	6	0	0	18
<i>Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	0	24	0	0	-13	0	0	-24
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	14	20	33	0	-1	-15	-9	-3	-24

* die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar

Im Segment Technologies wurden folgende Bereiche veräußert oder deren Verkauf eingeleitet:

Im März 2005 wurde der Verkauf der ThyssenKrupp Stahlbau eingeleitet. ThyssenKrupp Stahlbau betreibt die Herstellung und den Verkauf von Stahlbauerzeugnissen jeder Art, einschließlich Gebäuden, Industrieanlagen und Verkehrsanlagen. Am 15. April 2005 wurde der Verkauf vollzogen. Aus der Veräußerung resultierte ein Verlust vor Steuern in Höhe von 14 (nach Steuern 14) Mio € aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte der langlebigen Vermögensgegenstände auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der GuV-Tabelle zum Segment Technologies dargestellt.

Im August 2005 wurde der Verkauf der Business Unit MetalCutting des Segments Technologies eingeleitet. MetalCutting bietet anwendungsorientierte Lösungen im Bereich zerspanende Werkzeugmaschinen für individuelle Aufgabenstellungen an. Das Produktspektrum reicht von der Standardmaschine über Fertigungssysteme bis zur Applikationsmaschine. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf wurden im 3. Quartal 2004/2005 Aufwendungen aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte der langlebigen Vermögensgegenstände auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten in Höhe von 126 Mio € realisiert. Über diese Abschreibungen der langlebigen Vermögenswerte hinaus wurde im 4. Quartal 2004/2005 ein Verlust in Höhe von 78 Mio € im Veräußerungsergebnis ausgewiesen, so dass sich der Veräußerungsverlust in 2004/2005 insgesamt auf 204 Mio € vor Steuern bzw. 166 Mio € nach Steuern beläuft. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der GuV-Tabelle zum Segment Technologies, die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group zum 30. September 2005 in der Bilanz-Tabelle zu MetalCutting abgebildet.

Ebenfalls im August 2005 wurde der Verkauf der Operating Group Turbinenkomponenten eingeleitet. Turbinenkomponenten ist Hersteller von Komponenten für die Luftfahrtindustrie und die Energiewirtschaft. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf werden Aufwendungen aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten in Höhe von 27 (nach Steuern 27) Mio € im Veräußerungsergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der GuV-Tabelle zum Segment Technologies, die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group zum 30. September 2005 in der Bilanz-Tabelle zu Turbinenkomponenten abgebildet.

Die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Groups im Segment Technologies stellen sich wie folgt dar:

METALCUTTING Mio €

	30.09.2005
Vorräte	159
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	89
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	2
Wertpapiere	1
Flüssige Mittel	77
Latente Steuern	20
Rechnungsabgrenzungsposten	2
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	350
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	74
Übrige Rückstellungen	134
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30
Übrige Verbindlichkeiten	29
Latente Steuern	23
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	290

TURBINENKOMponentEN Mio €

	30.09.2005
Vorräte	21
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	4
Latente Steuern	8
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	49
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	9
Übrige Rückstellungen	19
Finanzverbindlichkeiten	38
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7
Übrige Verbindlichkeiten	3
Latente Steuern	4
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	80

Die Ergebnisse aus den nicht fortgeführten Aktivitäten im Segment Technologies stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	ThyssenKrupp Stahlbau*			MetalCutting*			Turbinenkomponenten*		
	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Umsatzerlöse	42	66	19	493	477	532	61	62	70
Umsatzkosten	- 40	- 66	- 27	- 405	- 373	- 497	- 69	- 61	- 91
<i>Bruttoergebnis vom Umsatz</i>	2	0	- 8	88	104	35	- 8	1	- 21
Vertriebskosten	- 2	- 2	- 2	- 61	- 59	- 60	- 2	- 2	- 2
Allgemeine Verwaltungskosten	- 2	- 3	- 2	- 50	- 46	- 42	- 6	- 4	- 4
Sonstige betriebliche Erträge	2	2	0	4	5	6	0	1	1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	0	0	- 1	- 30	- 18	- 148	- 8	0	- 5
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	0	0	- 11	0	0	0	0	0	0
<i>Betriebliches Ergebnis</i>	0	- 3	- 24	- 49	- 14	- 209	- 24	- 4	- 31
Beteiligungsergebnis	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zinsergebnis	0	0	0	- 9	- 2	- 3	- 1	- 1	- 1
Übriges Finanzergebnis	0	0	0	0	0	- 5	0	0	0
<i>Finanzergebnis</i>	0	0	0	- 9	- 2	- 8	- 1	- 1	- 1
<i>Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)</i>	0	- 3	- 24	- 58	- 16	- 217	- 25	- 5	- 32
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	1	- 1	10	10	35	10	3	2
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	- 2	- 25	- 48	- 6	- 182	- 15	- 2	- 30
davon:									
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)</i>	0	- 3	- 10	- 58	- 16	- 13	- 25	- 5	- 5
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	1	- 1	10	10	- 3	10	3	2
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	- 2	- 11	- 48	- 6	- 16	- 15	- 2	- 3
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	0	0	- 14	0	0	- 204	0	0	- 27
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	0	0	38	0	0	0
<i>Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	0	- 14	0	0	- 166	0	0	- 27
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	0	- 2	- 25	- 48	- 6	- 182	- 15	- 2	- 30

* die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar

Im Segment Services wurde der Verkauf folgender Bereiche eingeleitet:

Im September 2005 wurde der Verkauf der Hommel Gruppe eingeleitet. Hommel ist eine herstellerunabhängige Vertriebs- und Kundendienstorganisation für neue und gebrauchte CNC-Werkzeugmaschinen. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf werden Aufwendungen aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten in Höhe von 24 (nach Steuern 24) Mio € im Veräußerungsergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der GuV-Tabelle zum Segment Services, die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group zum 30. September 2005 in der Bilanz-Tabelle zur Hommel-Gruppe abgebildet.

Ebenfalls im September 2005 wurde der Verkauf der Krupp Druckereibetriebe GmbH eingeleitet. Das Unternehmen bietet ganzheitliche Beratung und Konzeption von Werbe- und Promotionmaßnahmen, integrierte Datenverarbeitung sowie einen umfassenden Verlags- und Anzeigenservice. Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der GuV-Tabelle zum Segment Services, die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Group zum 30. September 2005 in der Bilanz-Tabelle zu den Druckereibetrieben abgebildet.

Die Vermögensgegenstände und Schulden der Disposal Groups im Segment Services stellen sich wie folgt dar:

HOMMEL-GRUPPE Mio €

	30.09.2005
Finanzanlagen	1
Vorräte	12
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	11
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	2
Latente Steuern	2
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	28
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	3
Übrige Rückstellungen	3
Finanzverbindlichkeiten	13
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	19
Übrige Verbindlichkeiten	3
Latente Steuern	2
Rechnungsabgrenzungsposten	1
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	44

KRUPP DRUCKEREIBETRIEBE Mio €

	30.09.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände	2
Sachanlagen	5
Vorräte	3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9
Flüssige Mittel	5
Latente Steuern	1
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	25
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6
Übrige Rückstellungen	6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4
Übrige Verbindlichkeiten	4
Latente Steuern	1
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	21

Die Ergebnisse aus den nicht fortgeführten Aktivitäten im Segment Services stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	Hommel-Gruppe*			Krupp Druckereibetriebe*		
	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Umsatzerlöse	79	97	99	81	92	99
Umsatzkosten	- 56	- 71	- 93	- 66	- 74	- 80
<i>Bruttoergebnis vom Umsatz</i>	23	26	6	15	18	19
Vertriebskosten	- 25	- 25	- 27	- 9	- 11	- 12
Allgemeine Verwaltungskosten	- 2	- 1	- 1	- 4	- 4	- 4
Sonstige betriebliche Erträge	1	2	1	0	0	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	0	0	0	0	0	0
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	0	0	0	0	0	0
<i>Betriebliches Ergebnis</i>	- 3	2	- 21	2	3	3
Beteiligungsergebnis	0	0	0	0	0	0
Zinsergebnis	- 1	- 1	- 1	0	0	0
Übriges Finanzergebnis	0	0	0	0	0	0
<i>Finanzergebnis</i>	- 1	- 1	- 1	0	0	0
<i>Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)</i>	- 4	1	- 22	2	3	3
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	2	0	- 1	- 1	- 1	- 1
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	- 2	1	- 23	1	2	2
davon:						
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	- 4	1	2	2	3	3
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	2	0	- 1	- 1	- 1	- 1
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	- 2	1	1	1	2	2
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	0	0	- 24	0	0	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	0	0	0
<i>Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	0	- 24	0	0	0
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	- 2	1	- 23	1	2	2

* die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar

Darüber hinaus wurde bei Corporate im Dezember 2004 der Verkauf des Wohnimmobilien-Bereichs, der rund 48.000 Wohnungen in der Rhein-Ruhr-Region bewirtschaftet, eingeleitet. Am 10. Februar 2005 wurde der Verkauf des Wohnimmobilien-Bereichs vollzogen. Der Verkaufspreis betrug 1.940 Mio €, woraus ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 870 (nach Steuern 787) Mio € resultierte.

Die Ergebnisse aus der nicht fortgeführten Aktivität sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Mio €

	Wohnimmobilien*		
	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Umsatzerlöse	244	241	56
Umsatzkosten	- 172	- 155	- 29
<i>Bruttoergebnis vom Umsatz</i>	72	86	27
Vertriebskosten	0	0	0
Allgemeine Verwaltungskosten	- 8	- 9	- 2
Sonstige betriebliche Erträge	19	17	4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 7	- 6	- 2
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	0	0	870
<i>Betriebliches Ergebnis</i>	76	88	897
Beteiligungsergebnis	0	0	0
Zinsergebnis	- 5	- 3	- 2
Übriges Finanzergebnis	0	0	0
<i>Finanzergebnis</i>	- 5	- 3	- 2
<i>Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)</i>	71	85	895
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 27	- 45	- 93
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	44	40	802
davon:			
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	71	85	25
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 27	- 24	- 10
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	44	61	15
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	0	0	870
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	- 21	- 83
<i>Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	- 21	787
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	44	40	802

* die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar

Darüber hinaus sind 38 Mio € aus nachlaufenden Aufwendungen aus Unternehmensverkäufen in 2003/2004 entstanden.

Die nachfolgenden Anhangangaben sind einschließlich der vorgenannten „Zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenstände“ bzw. „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ dargestellt.

Geschäftsjahr 2003/2004

Im März 2004 wurde die Geschäftstätigkeit der Business Unit Information Services im Segment Services durch den Verkauf der Triaton-Gruppe und die Einstellung aller übrigen Aktivitäten der Business Unit beendet. Der Verkaufspreis belief sich auf 249 Mio €, woraus insgesamt ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 191 Mio € resultierte. Da zwischen ThyssenKrupp und Triaton bestehende Serviceverträge über eine feste Laufzeit von sieben Jahren fortgeführt werden, wurden 64 Mio € des Veräußerungsgewinns abgegrenzt und werden rätierlich über sieben Jahre vereinnahmt. Von diesem Veräußerungsgewinn vereinnahmte der Konzern im Segment Services im 2. Halbjahr 2003/2004 6 Mio € in den Umsatzkosten, wodurch die in der Periode entstandenen Aufwendungen aus dem Bezug von Dienstleistungen der ehemaligen Triaton-Gruppe teilweise kompensiert wurden. Im 2. Quartal 2003/2004 war ein Gewinn von 127 Mio € (125 Mio € nach Steuern) aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten realisiert worden. Die Ergebnisse aus den nicht fortgeführten Aktivitäten sind in der nachfolgenden Tabelle zum Segment Services dargestellt.

Im September 2004 hat das Segment Services den Verkauf der Operating Group Facilities Services eingeleitet, der im Oktober 2004 abgeschlossen wurde. Facilities Services ist Anbieter von technischem und infrastrukturellem Gebäudemanagement sowie von Gebäude-technik und kaufmännischer Betreuung von Immobilien. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf wurden in 2003/2004 Aufwendungen von 34 Mio € aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten erfasst; sie sind in der Tabelle in den Umsatzkosten enthalten.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Vermögensgegenstände und Schulden der nicht fortgeführten Operating Group Facilities Services zum 30. September 2004:

FACILITIES SERVICES Mio €

	30.09.2004
Immaterielle Vermögensgegenstände	4
Sachanlagen	3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	30
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	3
Flüssige Mittel	45
Latente Steuern	2
Rechnungsabgrenzungsposten	1
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	88
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	13
Übrige Rückstellungen	44
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14
Übrige Verbindlichkeiten	10
Latente Steuern	4
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen	85

Die Ergebnisse aus den nicht fortgeführten Aktivitäten im Segment Services stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	Information Services*		Facilities Services*	
	2002/2003	2003/2004	2002/2003	2003/2004
Umsatzerlöse	215	99	280	232
Umsatzkosten	- 115	- 51	- 251	- 272
<i>Bruttoergebnis vom Umsatz</i>	<i>100</i>	<i>48</i>	<i>29</i>	<i>- 40</i>
Vertriebskosten	- 29	- 19	- 13	- 14
Allgemeine Verwaltungskosten	- 64	- 38	- 23	- 30
Sonstige betriebliche Erträge	7	7	1	1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 5	0	- 3	- 11
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	0	127	0	0
<i>Betriebliches Ergebnis</i>	<i>9</i>	<i>125</i>	<i>- 9</i>	<i>- 94</i>
Beteiligungsergebnis	0	- 1	0	0
Zinsergebnis	- 1	5	- 2	- 2
Übriges Finanzergebnis	0	0	0	0
<i>Finanzergebnis</i>	<i>- 1</i>	<i>4</i>	<i>- 2</i>	<i>- 2</i>
<i>Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)</i>	<i>8</i>	<i>129</i>	<i>- 11</i>	<i>- 96</i>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 3	- 6	- 9	- 7
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	5	123	- 20	- 103
davon:				
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	8	2	- 11	- 62
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 3	- 4	- 9	- 7
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	<i>5</i>	<i>- 2</i>	<i>- 20</i>	<i>- 69</i>
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	0	127	0	- 34
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	- 2	0	0
<i>Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	<i>0</i>	<i>125</i>	<i>0</i>	<i>- 34</i>
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	5	123	- 20	- 103

* die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar

Im September 2004 wurde im Segment Steel die Operating Group Berkenhoff veräußert. Berkenhoff ist Anbieter von High Tech-Feindrähten aus Nichteisenlegierungen, die in den Bereichen Funken-erosion, Elektronik, Schweiß- und Medizintechnik eingesetzt werden. Der Verkaufspreis betrug 40 Mio €, woraus ein Gewinn vor Steuern in Höhe von 20 (20 nach Steuern) Mio € resultierte. Die Ergebnisse aus den nicht fortgeführten Aktivitäten sind in der nachfolgenden Tabelle zum Segment Steel dargestellt.

Zum 30. September 2004 war im Segment Steel der Verkauf der Operating Group Krupp Edelstahlprofile (KEP) eingeleitet. Die Veräußerung ist zwischenzeitlich vollzogen worden. KEP ist Produzent von Rohstahl, Stabstahl, Walzdraht und Drahterzeugnissen. In Verbindung mit dem eingeleiteten Verkauf wurden in 2003/2004 Aufwendungen von 21 Mio € aus der außerplanmäßigen Abschreibung der relevanten Buchwerte auf die korrespondierenden Zeitwerte abzüglich etwaiger Veräußerungskosten ausgewiesen; sie sind in der Tabelle in den Umsatzkosten enthalten.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Vermögensgegenstände und Schulden der nicht fortgeführten Operating Group KEP:

KEP Mio €

	30.09.2004
Sachanlagen	26
Vorräte	66
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	35
Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	4
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenstände	131
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	19
Übrige Rückstellungen	17
Finanzverbindlichkeiten	38
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20
Übrige Verbindlichkeiten	9
Latente Steuern	3
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehene Vermögensgegenständen	106

Die Ergebnisse aus den nicht fortgeführten Aktivitäten im Segment Steel stellen sich wie folgt dar:

Mio €

	Berkenhoff*		Krupp Edelstahlprofile*	
	2002/2003	2003/2004	2002/2003	2003/2004
Umsatzerlöse	80	86	235	297
Umsatzkosten	- 56	- 62	- 210	- 291
<i>Bruttoergebnis vom Umsatz</i>	24	24	25	6
Vertriebskosten	- 8	- 9	- 13	- 15
Allgemeine Verwaltungskosten	- 4	- 6	- 13	- 14
Sonstige betriebliche Erträge	1	1	3	0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 1	- 2	- 1	- 2
Ergebnis aus dem Verkauf von konsolidierten Gesellschaften	0	20	0	0
<i>Betriebliches Ergebnis</i>	12	28	1	- 25
Beteiligungsergebnis	0	0	0	0
Zinsergebnis	- 1	- 1	- 3	- 2
Übriges Finanzergebnis	0	0	0	0
<i>Finanzergebnis</i>	- 1	- 1	- 3	- 2
<i>Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)</i>	11	27	- 2	- 27
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 4	- 3	0	3
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	7	24	- 2	- 24
davon:				
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	11	7	- 2	- 5
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 4	- 3	0	0
<i>Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	7	4	- 2	- 5
Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (vor Steuern)	0	20	0	- 22
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0	0	3
<i>Ergebnis aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)</i>	0	20	0	- 19
Nicht fortgeführte Aktivitäten (nach Steuern)	7	24	- 2	- 24

* die Werte stellen den Anteil am Konzernabschluss dar

Die nachfolgenden Anhangangaben sind einschließlich der vorgenannten „Zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenstände“ bzw. „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung vorgesehenen Vermögensgegenständen“ sowie dem „Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten“ dargestellt.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

4 Vertriebskosten

In den Vertriebskosten sind direkte Verkaufsfrachten und -versicherungen in Höhe von 748 (2003/2004: 746; 2002/2003: 724) Mio € enthalten.

5 Sonstige betriebliche Erträge

In den Sonstigen betrieblichen Erträgen sind Erträge aus dem Abgang von Sachanlagen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände in Höhe von 37 (2003/2004: 71; 2002/2003: 45) Mio € und Versicherungsentschädigungen in Höhe von 29 (2003/2004: 46; 2002/2003: 27) Mio € enthalten.

6 Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten Aufwendungen aus dem Abgang von Sachanlagen einschließlich immaterieller Vermögensgegenstände in Höhe von 44 (2003/2004: 67; 2002/2003: 54) Mio €, Aufwendungen im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 17 (2003/2004: 53; 2002/2003: 104) Mio € sowie Zuführungen zu Rückstellungen (ohne Restrukturierung) in Höhe von 99 (2003/2004: 17; 2002/2003: 14) Mio €. Ferner werden hier Aufwendungen im Zusammenhang mit nicht kundenauftragsbezogenen Forschungsaktivitäten („freie Forschung“) in Höhe von 186 (2003/2004: 191; 2002/2003: 183) Mio € ausgewiesen.

7 Finanzergebnis

Mio €

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Erträge auf Grund von Gewinnabführungsverträgen	1	1	2
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-2	-2	-3
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen	57	20	37
Erträge aus Sonstigen Beteiligungen	9	5	10
(davon aus verbundenen Unternehmen)	(2)	(2)	(2)
Ergebnis aus dem Abgang von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	-1	10	-2
Abschreibungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	-6	-1	-2
Beteiligungsergebnis	58	33	42
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	8	9	7
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	111	71	131
(davon aus verbundenen Unternehmen)	(1)	(1)	(1)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-310	-298	-309
(davon an verbundene Unternehmen)	(-1)	(0)	(0)
Zinsergebnis	-191	-218	-171
Ergebnis aus dem Abgang von Ausleihungen und Wertpapieren	3	2	-1
Abschreibungen auf Ausleihungen und Wertpapiere	-19	-5	-6
Sonstiges Finanzergebnis	-8	-22	-7
Übriges Finanzergebnis	-24	-25	-14
Insgesamt	-157	-210	-143

Aus der Aktivierung von Fremdkapitalzinsen im Rahmen von langfristigen Baumaßnahmen resultiert eine Verringerung der Zinsaufwendungen in Höhe von 16 (2003/2004: 14; 2002/2003: 7) Mio €.

8 Beteiligung an der RAG Aktiengesellschaft

Im Verlauf des Geschäftsjahrs 2004/2005 haben sich die kohlepolitischen Rahmenbedingungen für unser Beteiligungsunternehmen RAG deutlich verschlechtert. Es wird erwartet, dass die Produktionskosten für die inländische Steinkohleförderung künftig nur noch in deutlich geringerem Umfang als bisher durch die öffentliche Hand erstattet werden. Dadurch werden sich in Zukunft die Eigenbeiträge der RAG Aktiengesellschaft für den Unterhalt der inländischen Steinkohleförderung signifikant erhöhen müssen. Zudem geht ThyssenKrupp auf Grund einer aktualisierten Einschätzung davon aus, dass der Zeitraum, in dem in Deutschland noch Steinkohle unter vertretbaren wirtschaftlichen und technischen Bedingungen gefördert werden kann, deutlich kürzer ist als bisher angenommen. Diese erwarteten Veränderungen haben es erforderlich gemacht, die nach der Anschaffungskostenmethode bewertete Beteiligung des Konzerns an der RAG Aktiengesellschaft vollständig außerplanmäßig abzuschreiben. Hieraus resultieren Aufwendungen in Höhe von 442 Mio €, die in einer separaten Zeile der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen werden.

Zusätzlich wurden 32 Mio € der Rückstellung für Verpflichtungen aus dem Altbergbau des ThyssenKrupp Konzerns vor 1969 zugeführt. Diese Schätzänderung ist das Ergebnis der jüngsten Einschätzungen bezüglich des erwarteten Zeitraums, in dem in Deutschland noch Steinkohle gefördert werden wird.

9 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Vom Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter entfallen 59 % (2003/2004: 39 %; 2002/ 2003: 26 %) auf Deutschland und 41 % (2003/2004: 61 %; 2002/ 2003: 74 %) auf das Ausland.

Mio €

	2002/2003*	in %	2003/2004*	in %	2004/2005	in %
Erwarteter Steueraufwand	326	40,7	582	39,4	724	39,4
Änderung des deutschen Körperschaftsteuerrechts	- 6	- 0,8	1	0,1	0	0,0
Abweichung zu ausländischen Steuersätzen	- 21	- 2,6	- 30	- 2,0	- 10	- 0,5
Besteuerung von Veräußerungsergebnissen	13	1,6	- 2	- 0,2	- 2	- 0,1
Einkommenskorrekturen	6	0,8	19	1,3	38	2,1
Veränderung der Wertberichtigungen auf latente Steuern	23	2,9	27	1,8	13	0,7
Umkehr und Anpassung von Steuerpositionen	- 146	- 18,2	0	0,0	0	0,0
Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen	- 20	- 2,5	- 2	- 0,2	- 5	- 0,3
Sonstiges	- 21	- 2,6	- 8	- 0,5	- 23	- 1,3
Tatsächlicher Steueraufwand	154	19,3	587	39,7	735	40,0

* angepasst durch den Ausweis nicht fortgeführter Aktivitäten; vgl. Anhang-Nr. 3

Die Ertragsteuern des Konzerns teilen sich wie folgt auf:

Mio €

	2002/2003*	2003/2004*	2004/2005
Laufende Steuern			
Deutschland	- 56	22	118
Ausland	189	255	255
Latente Steuern			
Deutschland	- 10	239	332
Ausland	31	71	30
Insgesamt	154	587	735

* angepasst durch den Ausweis nicht fortgeführter Aktivitäten; vgl. Anhang-Nr. 3

Das für das abgelaufene Geschäftsjahr 2004/2005 anzuwendende Körperschaftsteuerrecht sieht einen gesetzlichen Steuersatz von 25 % (2003/2004: 25 %; 2002/2003: 26,5 %) zuzüglich des Solidaritätszuschlags von 5,5 % vor. Die durchschnittliche Gewerbesteuerbelastung der Gesellschaften des ThyssenKrupp Konzerns beträgt 13,04 % (2003/2004: 13,04 %; 2002/2003: 12,75 %).

Zum 30. September 2005 werden die latenten Steuern inländischer Gesellschaften – wie schon in den beiden Vorjahren – mit einem Gesamtsteuersatz von 39,42 % (einschließlich 13,04 % Gewerbesteuerbelastung) bewertet. Für ausländische 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 das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter mit dem im Geschäftsjahr 2004/2005 gültigen inländischen Gesamtsteuersatz von 39,42 % (2003/2004: 39,42 %; 2002/2003: 40,71 %) multipliziert.

Zum 30. September 2005 bestehen im Konzern steuerliche Verlustvorträge von 2.501 (i. Vj. 2.496) Mio €. Hiervon sind 1.995 (i. Vj. 2.030) Mio € nach der zum 30. September 2005 bestehenden Rechtslage zeitlich und der Höhe nach unbegrenzt vortragsfähig. Verlustvorträge in Höhe von 506 (i. Vj. 466) Mio € werden in einem Zeitraum bis zum Jahr 2025 verfallen, soweit sie nicht genutzt werden können. Bei Bestehen steuerlicher Verlustvorträge kann das laufende steuerliche Ergebnis in Deutschland bis zu einem Betrag von 1 Mio € in vollem Umfang, darüber hinaus jedoch nur noch zu 60 % mit steuerlichen Verlustvorträgen verrechnet werden.

Die Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern betragen 372 (i. Vj. 323) Mio € und betreffen im Wesentlichen steuerliche Verlustvorträge. Aktive latente Steuern wurden wertberichtigt, wenn hinsichtlich der Realisierbarkeit dieser Steuervorteile auf Grund der Sach- und Rechtslage sowie der verfügbaren Informationen Unsicherheiten bestehen. Zur Bestimmung dieser Wertberichtigungen 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 Wertberichtigungen erforderlich machen.

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

Mio €	30.09.2004	30.09.2005
Immaterielle Vermögensgegenstände	56	33
Sachanlagen	423	122
Finanzanlagen	6	18
Vorräte	89	113
Übrige Aktiva	104	158
Steuerliche Verlustvorträge	799	765
Pensionsrückstellungen	758	1.293
Sonstige Rückstellungen	263	318
Übrige Passiva	607	932
	3.105	3.752
Wertberichtigungen	- 323	- 372
Aktive latente Steuern	2.782	3.380
Immaterielle Vermögensgegenstände	177	261
Sachanlagen	1.123	1.050
Finanzanlagen	43	49
Vorräte	586	851
Übrige Aktiva	359	450
Pensionsrückstellungen	2	1
Sonstige Rückstellungen	150	360
Übrige Passiva	176	405
Passive latente Steuern	2.616	3.427
Nettobetrag der aktiven/passiven latenten Steuern	166	- 47

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

Mio €	30.09.2004	davon RLZ >1 Jahr	30.09.2005	davon RLZ >1 Jahr
Aktive latente Steuern	1.150	966	1.480	1.228
Passive latente Steuern	984	408	1.527	440
Nettobetrag der aktiven/passiven latenten Steuern	166	558	- 47	788

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 €	2002/2003*	2003/2004*	2004/2005
Steueraufwand laut GuV-Ausweis	154	587	735
Steueraufwand/(-ertrag) auf das „other comprehensive income“	- 147	31	- 317
Steueraufwand aus nicht fortgeführten Aktivitäten	23	62	48
Steuerertrag auf das Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen	- 8	0	- 2
Insgesamt	22	680	464

* angepasst durch den Ausweis nicht fortgeführter Aktivitäten; vgl. Anhang-Nr. 3

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ

10 Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist im Einzelnen im Anlagepiegel auf den Seiten 136-137 dargestellt.

Mio €

	Bruttowerte		aufgelaufene Abschreibungen		Nettowerte	
	30.09.2004	30.09.2005	30.09.2004	30.09.2005	30.09.2004	30.09.2005
Marken und Warenzeichen	0	1	0	0	0	1
Kundenstamm und Kundenbeziehungen	23	19	19	5	4	14
Wettbewerbsverbote	2	2	2	2	0	0
Lizenzen und Konzessionen	125	317	64	74	61	243
Patente, Urheberrechte und Ähnliches	10	11	5	6	5	5
Dienstleistungsverträge	203	225	63	78	140	147
Sonstige vertragliche Positionen	9	21	9	18	0	3
Erworbene Software und Website	325	325	234	241	91	84
Eigenentwickelte Software und Website	85	94	48	65	37	29
Immaterielle Vermögensgegenstände, die planmäßig abgeschrieben werden	782	1.015	444	489	338	526

Darüber hinaus besteht ein nicht abnutzbarer Firmenname mit einem Nettowert in Höhe von 9 (2004: 9) Mio €. Im Geschäftsjahr 2004/2005 belaufen sich die Abschreibungen für die vorgenannten immateriellen Vermögensgegenstände auf 113 (2003/2004: 94) Mio €. Für die nächsten fünf Jahre werden folgende Abschreibungen geschätzt: 90 Mio € in 2005/2006, 90 Mio € in 2006/2007, 86 Mio € in 2007/2008, 79 Mio € in 2008/2009 und 79 Mio € in 2009/2010.

Seit dem 01. Januar 2005 unterliegt ThyssenKrupp dem europaweit geltenden Emissionshandelsgesetz. Der Konzern hat von der Emissionshandelsstelle (DEHSt) Zuteilungsbescheide für insgesamt 56,0 Mio Tonnen CO₂-Emissionen (ein Drittel davon entfällt auf 2005)

Immaterielle Vermögensgegenstände

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Konzerns verteilen sich auf folgende Hauptgruppen:

für den Zeitraum 2005-2007 erhalten. Die Bescheide entfallen im Wesentlichen auf das Segment Steel. Die Rechte werden unter den immateriellen Vermögensgegenständen in der Zeile „Lizenzen und Konzessionen“ ausgewiesen und zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Übersteigen die tatsächlichen CO₂-Emissionen die zuge teilten Rechte pro Jahr, wird aufwandswirksam eine Rückstellung für den Nachkauf der Rechte gebildet.

Firmenwerte

Im Geschäftsjahr 2004/2005 veränderten sich die Nettowerte der Firmenwerte (ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen) wie folgt:

Mio €

	Steel	Automotive	Technologies	Elevator	Services	Corporate	Gesamt*
Stand am 30.09.2003	807	379	449	1.065	403	16	3.119
Währungsunterschiede	- 9	- 4	- 5	- 52	- 5	0	- 75
Veränderung Konsolidierungskreis	23	0	- 19	144	- 52	- 1	95
Stand am 30.09.2004	821	375	425	1.157	346	15	3.139
Währungsunterschiede	5	15	4	58	3	0	85
Veränderung Konsolidierungskreis	10	4	961	42	- 1	0	1.016
Außerplanmäßige Abschreibungen	- 5	- 19	- 53	0	- 2	0	- 79
Stand am 30.09.2005	831	375	1.337	1.257	346	15	4.161

* ohne Firmenwerte auf at equity bewertete Beteiligungen

Ferner werden in der Bilanzposition „Immaterielle Vermögensgegenstände“ Geleistete Anzahlungen sowie Immaterielle Vermögensgegenstände wegen Pensionen von insgesamt 74 (i. Vj. 72) Mio € ausgewiesen.

Sach- und Finanzanlagen

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	
	30.09.2004	30.09.2005	30.09.2004	30.09.2005	30.09.2004	30.09.2005
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	111	103	33	37	78	66
Technische Anlagen und Maschinen	59	60	24	31	35	29
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	60	54	40	34	20	20
Geleaste Sachanlagen	230	217	97	102	133	115

Im Geschäftsjahr 2004/2005 wurden außerplanmäßige Abschreibungen (impairments) gemäß SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ in Höhe von insgesamt 281 Mio € vorgenommen. Davon entfallen 88 Mio € auf Vermögensgegenstände, die weiterhin im Unternehmen genutzt werden sollen (held and used); sie sind damit im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten enthalten. Die Vermögensgegenstände betreffen die Segmente Steel (27 Mio €), Automotive (33 Mio €), Services (1 Mio €) sowie Corporate (27 Mio €). 193 Mio € des Impairments betreffen Vermögensgegenstände aus nicht fortgeführten Aktivitäten. Hiervon sind die Segmente Steel (57 Mio €), Automotive (37 Mio €), Technologies (97 Mio €) und Services (2 Mio €) betroffen.

Im Geschäftsjahr 2003/2004 wurden außerplanmäßige Abschreibungen (impairments) gemäß SFAS 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ in Höhe von insgesamt 72 Mio € vorgenommen. Davon entfallen 49 Mio € auf Vermögensgegenstände, die weiterhin im Unternehmen genutzt werden sollen (held and used); sie sind damit im Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten enthalten. Die Vermögensgegenstände betreffen die Segmente Steel (13 Mio €), Automotive (8 Mio €), Services (3 Mio €) sowie Corporate (25 Mio €). 23 Mio € des Impairments betreffen Vermögensgegenstände aus nicht fortgeführten Aktivitäten. Hiervon sind die Segmente Steel (21 Mio €) und Services (2 Mio €) betroffen.

Die Marktwerte der Vermögensgegenstände zur Berechnung des Impairments wurden als Barwerte zukünftiger Cash-Flows oder, wenn verfügbar, mit Hilfe von externen Gutachten ermittelt.

Bei den at equity bewerteten Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Anteilen an verbundenen Unternehmen beträgt der Unterschied der Buchwerte zum anteiligen Eigenkapital 30 (i. Vj. 38) Mio €.

Im Berichtsjahr 2002/2003 revidierte das Management seine Einschätzung bezüglich der Möglichkeit, einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäfts- und Finanzpolitik einer wesentlichen Beteiligung, der RAG Aktiengesellschaft, ausüben zu können, da es ThyssenKrupp nicht möglich ist, quartalsweise nach US-GAAP ermittelte Finanzinformationen zeitnah und geprüft zu erhalten. Demzufolge hat der Konzern die Anwendung der Equity-Methode zur Bilanzierung der RAG-Beteiligung aufgegeben. Ab 01. April 2003 wird die Beteiligung an der RAG AG nach der Anschaffungskostenmethode bewertet, wonach die Beteiligung mit ihrem Buchwert zum Ende des zweiten Quartals angesetzt wird. Der Effekt aus der Änderung der Einschätzung auf die laufende und die folgenden Berichtsperioden kann daher nicht bestimmt werden. Die Beteiligung ist von den Beteiligungen an assoziierten Unternehmen in die Sonstigen Beteiligungen umgliedert worden. Bezüglich der im Geschäftsjahr 2004/2005 vorgenommenen außerplanmäßigen Abschreibung vgl. die Ausführungen unter Anhang-Nr. 8.

Zum 30. September 2005 betragen die aufgelaufenen Anschaffungskosten der Beteiligungen des Konzerns, die nach der Anschaffungskostenmethode bewertet werden, 102 (i. Vj. 529) Mio €. Der Konzern hat in Übereinstimmung mit den Paragraphen 14 und 15 von SFAS 107 „Disclosures about Fair Values of Financial Instruments“ festgelegt, dass die Ermittlung der Marktwerte dieser Beteiligungen nicht praktikabel ist. Da die Marktwerte nicht zuverlässig geschätzt werden können und keine Ereignisse oder Veränderungen von Umständen eingetreten sind, die eine wesentliche Auswirkung auf die Marktwerte gehabt hätten, sind die zu Anschaffungskosten bewerteten Beteiligungen mit Ausnahme der RAG Beteiligung (vgl. Anhang-Nr. 8) nicht hinsichtlich eines außerplanmäßigen Wertberichtigungsbedarfs untersucht worden.

Mio €

	Bruttowerte				
	30.09.2004	Währungs- unterschiede	Veränderung Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Umbuchungen
Immaterielle Vermögensgegenstände					
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	791	10	197	53	24
Firmenwerte	3.970	99	986	0	0
Geleistete Anzahlungen	19	0	0	21	- 15
Immaterielle Vermögensgegenstände w/Pensionen	53	0	- 1	4	0
	4.833	109	1.182	78	9
Sachanlagen					
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	7.711	44	- 1.666	172	33
Technische Anlagen und Maschinen	14.532	148	- 600	602	297
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.189	20	- 58	271	13
Geleaste Sachanlagen	230	0	- 5	16	- 2
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	560	15	6	434	- 350
	25.222	227	- 2.323	1.495	- 9
Finanzanlagen					
Anteile an verbundenen Unternehmen	48	0	- 5	30	5
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	5	0	0	0	0
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	341	4	- 12	48	- 5
Sonstige Beteiligungen	509	0	4	9	0
Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	6	0	0	2	0
Wertpapiere des Anlagevermögens	14	1	0	5	0
Sonstige Ausleihungen	146	1	2	11	0
	1.069	6	- 11	105	0
Insgesamt	31.124	342	- 1.152	1.678	0

	Bruttowerte		Abschreibungen						Nettowerte		
	Abgänge	30.09.2005	30.09.2004	Währungs- unterschiede	Veränderung Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	30.09.2005	30.09.2004	30.09.2005
	51	1.024	444	4	- 28	113	3	47	489	347	535
	0	5.055	831	14	- 30	79	0	0	894	3.139	4.161
	0	25	0	0	0	0	0	0	0	19	25
	7	49	0	0	0	0	0	0	0	53	49
	58	6.153	1.275	18	- 58	192	3	47	1.383	3.558	4.770
	111	6.183	3.080	13	- 711	320	2	59	2.645	4.631	3.538
	381	14.598	9.888	89	- 538	989	4	345	10.087	4.644	4.511
	193	2.242	1.553	11	- 81	224	- 5	165	1.537	636	705
	22	217	97	0	3	21	- 4	15	102	133	115
	34	631	1	0	0	2	0	1	2	559	629
	741	23.871	14.619	113	- 1.327	1.556	- 3	585	14.373	10.603	9.498
	23	55	19	0	2	1	0	7	15	29	40
	1	4	0	0	0	0	0	0	0	5	4
	47	329	0	0	0	0	0	0	0	341	329
	13	509	9	0	0	443	0	5	447	500	62
	5	3	3	0	0	0	0	3	0	3	3
	7	13	0	0	0	4	0	0	4	14	9
	73	87	18	0	0	2	0	6	14	128	73
	169	1.000	49	0	2	450	0	21	480	1.020	520
	968	31.024	15.943	131	- 1.383	2.198	0	653	16.236	15.181	14.788

11 Vermietete Gegenstände („operating lease“)

Der Konzern vermietet als Leasinggeber unter „operating lease“ im Wesentlichen gewerblich genutzte Immobilien. Die Bruttowerte dieser vermieteten Gegenstände belaufen sich auf 811 (i. Vj. 2.362) Mio €, die aufgelaufenen Abschreibungen auf 195 (i. Vj. 704) Mio €. Der Rückgang resultiert aus dem Verkauf des Wohnimmobilien-Bereichs.

Die zukünftigen Mindestmieterträge aus unkündbaren „operating-lease“-Verträgen betragen zum 30. September 2005:

Mio €

(für die Geschäftsjahre)	
2005/2006	39
2006/2007	25
2007/2008	18
2008/2009	15
2009/2010	11
nach 2009/2010	31
Insgesamt	139

Die Angabe zu den zukünftigen Mieterträgen beinhaltet keine variablen Mietanteile („contingent rentals“). Im Berichtsjahr wurden keine variablen Mieterträge aus solchen „contingent rentals“-Verträgen verinnahmt (2003/2004: 0; 2002/2003: weniger als 100.000 €).

12 Vorräte

Mio €

	30.09.2004	30.09.2005
Rohstoffe	1.295	1.787
Hilfs- und Betriebsstoffe	369	412
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	2.151	2.449
(davon: Auftragsfertigung nach PoC)	(370)	(577)
(davon: Auftragsfertigung nach „completed contract“)	(43)	(1)
Fertige Erzeugnisse	1.961	2.111
Waren	1.101	1.119
Geleistete Anzahlungen	266	576
	7.143	8.454
abzüglich Erhaltene Anzahlungen	- 803	- 781
Insgesamt	6.340	7.673

Erhaltene Anzahlungen in Höhe von 279 (i. Vj. 0) Mio € sind durch die Übereignung von Vorräten besichert.

13 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Mio €

	30.09.2004	30.09.2005
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne PoC)	5.619	5.789
Noch nicht fakturierte Forderungen aus Langfristaufträgen abzüglich Erhaltener Anzahlungen	535	662
	6.154	6.451
abzüglich Wertberichtigungen	- 325	- 325
Insgesamt	5.829	6.126

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 39 (i. Vj. 49) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

Der Konzern verkauft regelmäßig Forderungen im Rahmen von Securitisation- und anderen Programmen. Die Rechnungslegung erfolgt nach den Vorschriften von SFAS 140. Per 30. September 2005 waren Forderungen einschließlich Wechseldiskontierung mit einem Nominalwert von 1.075 (i. Vj. 1.077) Mio € verkauft; hieraus erzielte der Konzern einen Verkaufserlös von 1.047 (i. Vj. 1.042) Mio €. Das Obligo aus der Wechseldiskontierung beträgt 6 (i. Vj. 13) Mio €. 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 2005 beträgt der Marktwert der zurückbehaltenen Rechte 119 (i. Vj. 126) Mio € und entfällt im Wesentlichen auf die Forderungsausfallreserve. Im Zusammenhang mit dem Forderungsverkauf entstanden Aufwendungen von 23 (2003/2004: 28; 2002/2003: 31) Mio €, die überwiegend auf Diskontierung und Verkaufsverluste entfallen; sie sind mit den erhaltenen Gebühren für Abwicklungsdienstleistungen saldiert und in der Gewinn- und Verlustrechnung im Finanzergebnis enthalten.

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

Mio €

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Verkaufserlös aus Forderungsverkäufen	6.606	6.789	6.292
Für Abwicklungsdienstleistungen („servicing“) erhaltene Gebühren	21	22	12

14 Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände

Mio €

	30.09.2004	30.09.2005
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	45	63
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	150	129
Sonstige Vermögensgegenstände	931	1.008
	1.126	1.200
abzüglich Wertberichtigungen	- 143	- 127
Insgesamt	983	1.073

In den Sonstigen Vermögensgegenständen sind Steuererstattungsansprüche in Höhe von 270 (i. Vj. 189) Mio € und die positiven Marktwerte der Währungsderivate einschließlich eingebetteter Derivate sowie der Zins- und Warenderivate in Höhe von 158 (i. Vj. 169) Mio € (vgl. auch Anhang-Nr. 28) enthalten.

Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände in Höhe von 73 (i. Vj. 79) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

15 Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen

Mio €

	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Übrige Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände
Stand am 30.09.2003	337	222
Veränderung des Konsolidierungskreises	- 3	- 3
Zuführungen	90	34
Inanspruchnahmen	- 64	- 93
Auflösungen	- 33	- 17
Sonstige Veränderungen	- 2	0
Stand am 30.09.2004	325	143
Veränderung des Konsolidierungskreises	- 20	5
Zuführungen	97	13
Inanspruchnahmen	- 50	- 25
Auflösungen	- 33	- 10
Sonstige Veränderungen	6	1
Stand am 30.09.2005	325	127

16 Marktgängige Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens

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

Mio €

	30.09.2004	30.09.2005	kurzfristig	langfristig
Wertpapiere des Anlagevermögens	14	9	0	9
Wertpapiere des Umlaufvermögens	42	108	108	0
Insgesamt	56	117	108	9

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

Mio €

	Anschaffungskosten	unrealisierter Brutto-Gewinn	Marktwert
Stand am 30.09.2004			
Aktien	4	2	6
Schuldtitle ausländischer Staaten	5	0	5
Schuldtitle von Kapitalgesellschaften	1	0	1
Anteile Rentenfonds	7	0	7
Sonstige marktgängige Wertpapiere	37	0	37
Insgesamt	54	2	56

Mio €

	Anschaffungskosten	unrealisierter Brutto-Gewinn	Marktwert
Stand am 30.09.2005			
Aktien	3	3	6
Schuldtitle ausländischer Staaten	44	0	44
Schuldtitle von Kapitalgesellschaften	6	0	6
Anteile Rentenfonds	4	0	4
Sonstige marktgängige Wertpapiere	57	0	57
Insgesamt	114	3	117

Die darin enthaltenen Gläubigerpapiere weisen zum 30. September 2005 nach der vertraglichen Restlaufzeit folgende Fälligkeitsstruktur auf:

Marktwerte in Mio €

	30.09.2005
Fälligkeit innerhalb eines Jahres	51
Fälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	55
Fälligkeit zwischen 5 und 10 Jahren	1
Fälligkeit nach 10 Jahren	0
Insgesamt	107

Aus dem Verkauf von „available-for-sale“-Wertpapieren resultieren Veräußerungserlöse in Höhe von 8 (2003/2004: 5; 2002/2003: 7) Mio €. Dabei wurden Gewinne von 3 (2003/2004: 1; 2002/2003: 1) Mio € realisiert, die nach der Methode der tatsächlichen Verbrauchsfolge ermittelt wurden.

17 Rechnungsabgrenzungsposten

Mio €

	30.09.2004	30.09.2005
Überdeckung von Pensionsverpflichtungen	74	110
Übrige aktive Rechnungsabgrenzungsposten	147	166
Insgesamt	221	276

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 8 (i. Vj. 12) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

18 Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Zum 30. September 2005 ist das Gezeichnete Kapital unverändert gegenüber dem Vorjahr eingeteilt in 514.489.044 nennwertlose Inhaber-Stammaktien. Die Aktien sind alle ausgegeben; zum Bilanzstichtag befanden sich 499.149.151 (2004: 498.338.299; 2003: 497.546.991) im Umlauf. Rechnerisch entfällt auf jede Aktie ein Anteil am Gezeichneten Kapital in Höhe von 2,56 €.

Wesentlicher Gesellschafter

Die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung ist mit 20,6 % an der ThyssenKrupp AG beteiligt. Sie ist wesentlicher Gesellschafter (principal owner) gemäß SFAS 57 „Related Party Disclosures“.

Eigene Aktien

Im Rahmen des Belegschaftsaktienprogramms hat der Konzern im 3. Quartal 2004/2005 790.852 eigene Aktien (vgl. Anhang-Nr. 19) und im 2. Quartal 2003/2004 790.498 eigene Aktien an die Belegschaft ausgegeben.

Die ThyssenKrupp AG hat im Mai 2003 insgesamt 16.921.243 eigene Inhaber-Stückaktien von der IFIC Holding AG erworben. Der darauf entfallende rechnerische Wert des Grundkapitals der ThyssenKrupp AG beträgt 43.318.382,08 €; dies entspricht einem Anteil am Grundkapital von rund 3,29 %. Der Erwerbspreis je Aktie betrug 24 €; daraus ergab sich ein Gesamtkaufpreis von rund 406 Mio €.

Dieser Aktienwerb bezweckte die Reduzierung der Beteiligungsquote der IFIC Holding AG an der ThyssenKrupp AG von 7,79 % auf unter 5 %. Die IFIC Holding AG steht mittelbar im Anteilsbesitz der Islamischen Republik Iran. Der Rückkauf der eigenen Aktien durch ThyssenKrupp AG war notwendig, um einen schweren, unmittelbar bevorstehenden Schaden von der Gesellschaft abzuwenden (§ 71 Abs. 1 Nr. 1 AktG):

- Die us-amerikanische Gesetzgebung (10 u.s.c. § 2327 und damit im Zusammenhang stehende Vorschriften) verbietet es dem amerikanischen Verteidigungsministerium und seinen Untergliederungen grundsätzlich, Aufträge an Unternehmen zu vergeben, wenn ein Staat einen wesentlichen, d.h. mehr als 5 %igen Anteil besitzt oder kontrolliert und das Secretary of State diesen Staat als einen qualifiziert hat, der wiederholt terroristische Akte unterstützt. Betroffene Unternehmen werden in eine öffentlich zugängliche Liste des u.s. General Services, Office of Acquisition Policy, als für „Regierungsaufträge unqualifiziert“ aufgenommen (Listing).
- Amerikanische Unternehmen, insbesondere der Automobilindustrie, fordern ihrerseits von Zulieferern die Zusicherung, dass sie uneingeschränkt zum Abschluss von Regierungsaufträgen befähigt sind. Betroffen sind Aufträge im Wert von mehr als 100.000 us-Dollar und auch Subkontrakte im Wert von mehr als 25.000 us-Dollar.
- Im Hinblick auf die mehr als 5 %ige Beteiligung der IFIC Holding AG an der ThyssenKrupp AG hatte das us-Verteidigungsministerium zuletzt Ende April 2003 definitiv mitgeteilt, den Konzern auf die öffentlich zugängliche Liste zu setzen, wenn die Beteiligungsquote der IFIC Holding AG nicht reduziert werde, und eine Frist von wenigen Tagen für eine entsprechende Mitteilung gesetzt. Zuvor hatte die ThyssenKrupp AG die Auflage erhalten, sicherzustellen, dass sich ThyssenKrupp Unternehmen nicht um Aufträge oberhalb der gesetzlichen Grenze bewerben. Sämtliche Anstrengungen der

ThyssenKrupp AG um eine Ausnahmeregelung oder gar Änderung der US-Gesetzgebung waren zuvor gescheitert. Alternative, weniger einschneidende Gestaltungen standen nicht zur Verfügung. Durch den Rückerwerb von ThyssenKrupp Aktien von der IFIC Holding AG konnten das unmittelbar bevorstehende Listing und die daran anknüpfende gravierende Beeinträchtigung der wirtschaftlichen Aktivitäten der ThyssenKrupp AG in den USA vermieden werden.

- Die ThyssenKrupp AG und ihre Konzernunternehmen erwirtschaften in den USA einen Umsatz von knapp 8 Mrd US-Dollar. Durch ein Listing wäre ein wesentlicher Teil dieses Umsatzes gefährdet gewesen – mit entsprechenden Auswirkungen auf Ergebnis und Arbeitsplätze. Diese Abschätzung bezieht sich auf Schäden in Folge der Verletzung/Beendigung bereits bestehender Vertragsverhältnisse und Folgeschäden durch den Entfall künftiger Aufträge/Geschäfte bzw. Reputationsschäden.

Da im Rahmen des Aktienkaufs keine zusätzlichen Vermögensgegenstände erworben worden sind und der bisherige Aktieneigentümer keinerlei weitere Verpflichtungen gegenüber der ThyssenKrupp AG eingegangen ist, mindern die Anschaffungskosten der Aktien das Konzerneigenkapital ohne Auswirkung auf das Ergebnis vor Steuern.

Ermächtigung zur Ausgabe bzw. zum Erwerb eigener Aktien

Durch Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 23. Januar 2004 ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats auf den Inhaber lautende Schuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von bis zu 500 Mio € zu begeben und den Inhabern von Schuldverschreibungen Umtauschrechte auf eigene, auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft zu gewähren (Wandelschuldverschreibungen). Die Berechtigung gilt bis zum 22. Januar 2009. Darüber hinaus ist die ThyssenKrupp AG durch Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 21. Januar 2005 bis zum 20. Juli 2006 ermächtigt, für bestimmte vordefinierte Zwecke eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben. Seit der Ermächtigung sind keine Aktien erworben worden.

Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen (other comprehensive income)

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

Mio €

	2002/2003			2003/2004			2004/2005		
	vor Steuern	Steuer-effekt	nach Steuern	vor Steuern	Steuer-effekt	nach Steuern	vor Steuern	Steuer-effekt	nach Steuern
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung:									
Veränderung der unrealisierten Gewinne/(Verluste)	- 231	0	- 231	- 78	0	- 78	176	0	176
realisierte (Gewinne)/Verluste	2	0	2	0	0	0	0	0	0
Unrealisierte Gewinne/(Verluste), gesamt	- 229	0	- 229	- 78	0	- 78	176	0	176
Unrealisierte Gewinne/(Verluste) aus der Marktbewertung von Wertpapieren:									
Veränderung der unrealisierten Gewinne/(Verluste)	0	0	0	1	- 1	0	1	- 1	0
realisierte (Gewinne)/Verluste	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unrealisierte Gewinne/(Verluste), gesamt	0	0	0	1	- 1	0	1	- 1	0
Unterschiedsbetrag aus der Pensionsbewertung	- 505	160	- 345	82	- 30	52	- 890	343	- 547
Unrealisierte Gewinne/(Verluste) aus derivativen Finanzinstrumenten:									
Veränderung der unrealisierten Gewinne/(Verluste)	25	- 10	15	35	0	35	80	- 32	48
realisierte (Gewinne)/Verluste	6	- 3	3	- 20	0	- 20	- 18	7	- 11
Unrealisierte Gewinne/(Verluste), gesamt	31	- 13	18	15	0	15	62	- 25	37
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderung	- 703	147	- 556	20	- 31	- 11	- 651	317	- 334

Dividendenvorschlag

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, aus dem nach den Grundsätzen des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) ermittelten Bilanzgewinn der ThyssenKrupp AG für das Geschäftsjahr 2004/2005 eine Dividende von 0,70 € zuzüglich einer Sonderauschüttung von 0,10 € je dividendenberechtigter Aktie auszuschütten.

19 Aktienorientierte Vergütungspläne

Management Incentivepläne

ThyssenKrupp hat 1999 einen Long Term Management Incentiveplan eingeführt. Teilnahmeberechtigt sind Vorstandsmitglieder sowie ausgewählte leitende Angestellte im In- und Ausland. Im Rahmen des Incentiveplans werden über einen Zeitraum von fünf Jahren den Begünstigten jährlich Wertzuwachsrechte (sog. Phantom Stocks) gewährt, die einen Performance-Zeitraum von ca. drei Jahren haben. Diese Wertzuwachsrechte werden am Ende des jeweiligen Performance-Zeitraums in Geld vergütet, sofern bestimmte Performance-Hürden erreicht werden. Voraussetzung dafür ist, dass im Performance-Zeitraum entweder der Börsenkurs der ThyssenKrupp Aktie um mindestens 15 % gestiegen ist, oder sich der Börsenkurs der ThyssenKrupp Aktie besser entwickelt hat als der Wertverlauf des Börsenindex DJ STOXX. Sofern zumindest eine dieser beiden Performance-Hürden erreicht wird, errechnet sich die Höhe der Vergütung grundsätzlich aus der Differenz zwischen dem aktuellen Aktienkurs und dem Basispreis. Der aktuelle Aktienkurs entspricht dabei 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 Basispreis leitet sich aus dem aktuellen Aktienkurs ab, der um einen Kurs/Index-Performance-Abschlag sowie einen Kursentwicklungs-Abschlag zu reduzieren ist. 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 ThyssenKrupp Aktie in dem jeweiligen Performance-Zeitraum. Beide Abschläge werden addiert und vom aktuellen Aktienkurs abgezogen, um den Basispreis zu erhalten. Die Vergütung je Wertzuwachsrecht ist auf 25 € begrenzt. Sofern am Ende des Performance-Zeitraums die Performance-Hürden nicht erreicht werden, erfolgt weder eine Zahlung noch entstehen dem Konzern Aufwendungen aus dem Incentiveplan.

Um Stichtageinflüsse auszuschließen, werden sowohl für die Start- als auch für die End-Referenzperioden des Performance-Zeitraums Mittelwerte für den ThyssenKrupp Kurs und den DJ STOXX zu Grunde gelegt. Für die Start-Referenzperiode der 5. Tranche liegen die Mittelwerte für den Aktienkurs bei 8,06 € und für den DJ STOXX bei 239,51. Die Vergleichswerte zum 30. September 2005 betragen für die ThyssenKrupp Aktie 17,12 € (adjustiert um die Dividendenzahlungen für die Geschäftsjahre 2002/2003 und 2003/2004) und für den DJ STOXX 416,98.

Zum 30. September 2005 sind in der 5. Tranche 2,5 Mio Wertzuwachsrechte an 513 Führungskräfte ausgegeben. Der Performance-Zeitraum für die 5. Tranche läuft vom 24. Februar 2003 bis zur ordentlichen Hauptversammlung in 2006.

Die 1. und 2. Tranche sind in 2001/2002 bzw. 2002/2003 ohne Zahlung einer Vergütung verfallen, da zum Ende des jeweiligen Performance-Zeitraums keine der beiden Performance-Hürden erreicht wurde. Die im Rahmen der 3. Tranche des Incentiveplans gewährten 2,8 Mio Wertzuwachsrechte sind im 2. Quartal 2003/2004 mit einer Zahlung von 11,1 Mio € abgerechnet worden, da zum Ende des Performance-Zeitraums die Performance-Hürden erreicht worden sind. Die in der 4. Tranche des Incentiveplans gewährten 2,7 Mio Wertzuwachsrechte sind im 2. Quartal 2004/2005 mit einer Zahlung von 1,4 Mio € abgerechnet worden, da zum Ende des Performance-Zeitraums ebenfalls die Performance-Hürden erreicht worden sind.

Der Marktwert der Wertzuwachsrechte, der die Grundlage für die Ermittlung der zeitanteiligen Rückstellung zum Bilanzstichtag ist, basiert auf dem Black-Scholes-Optionspreismodell, das gemäß den Besonderheiten des Long Term Management Incentiveplans entsprechend modifiziert wurde. Zum 30. September 2005 betrug der Marktwert der Wertzuwachsrechte der 5. Tranche 13,09 €. Folgende Parameter sind in die Berechnung eingegangen:

	5. Tranche
Risikoloser Zinssatz	2,20%
Angenommene Dividende für 2003, 2004, 2005	0,40€; 0,50€; 0,60€
Erwartete Volatilität der Aktie	20,96%
Erwartete Volatilität des Index	11,75%

Der risikolose Zinssatz basiert auf dem laufzeitkongruenten EURIBOR. Die angenommenen Dividenden entsprechen den gezahlten Dividenden. Die erwarteten Volatilitäten basieren auf der historischen Volatilität der ThyssenKrupp Aktie und des DJ STOXX.

Zum 30. September 2005 sind für die 5. Tranche des Long Term Management Incentiveplans die Performance-Hürden erfüllt worden. Einschließlich der Aufwendungen aus der Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen enthält das Konzernergebnis 2004/2005 Aufwendungen aus dem Incentiveplan in Höhe von 10,2 (i. Vj. 27,7) Mio €.

In 2003 implementierte ThyssenKrupp einen performance-orientierten Mid Term Incentiveplan, in dessen Rahmen Wertrechte an die Begünstigten ausgegeben werden. Teilnahmeberechtigt sind alle Mitglieder des Vorstands der ThyssenKrupp AG. In der zweiten Tranche, deren Ausgabe in 2004 erfolgte, wurde der Teilnehmerkreis auf die Vorstandsmitglieder der Segmentführungsgesellschaften und einige andere ausgewählte Führungskräfte ausgedehnt. In der dritten Tranche, deren Ausgabe in 2005 erfolgte, wurde der Begünstigtenkreis ein zweites Mal ausgeweitet, um auch Geschäftsführer und ausgewählte Führungskräfte großer Konzernunternehmen einzuschließen. In der ersten Tranche wurden 123.381 Wertrechte, in der zweiten Tranche, 252.068 Wertrechte und in der dritten Tranche 533.739 Wertrechte ausgegeben.

Die Anzahl der ausgegebenen Wertrechte wird am Ende des jeweiligen Performance-Zeitraums auf Basis eines Vergleichs des durchschnittlichen Wertbeitrags des dreijährigen Performance-Zeitraums – beginnend mit dem 01. Oktober des Geschäftsjahres, in dem die Wertrechte gewährt wurden – mit dem durchschnittlichen Wertbeitrag der vorangegangenen drei Geschäftsjahre angepasst. Am Ende des Performance-Zeitraums erfolgt eine Vergütung der gewährten Wertrechte auf Basis des Durchschnittskurses der ThyssenKrupp Aktie, der sich aus dem Kursverlauf in den ersten drei Monaten nach Ende des Performance-Zeitraums ergibt.

Zur Bestimmung der Marktwerte der Wertrechte, die die Grundlage für die Ermittlung der zeitanteiligen Rückstellung zum Bilanzstichtag sind, werden Forward-Preise der ThyssenKrupp Aktie berechnet. Die Forward-Ermittlung erfolgt für im Voraus definierte Perioden (Mittelungsperioden) unter Berücksichtigung des Aktienkurses der ThyssenKrupp Aktie und der Euro-Zinsstrukturkurve zum Stichtag sowie der angenommenen Dividendenzahlungen der ThyssenKrupp AG bis zur Fälligkeit der Wertrechte. Folgende Parameter sind in die Berechnung eingegangen:

	1. Tranche 31.12.2005	2. Tranche 31.12.2006	3. Tranche 31.12.2007
Fälligkeit	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007
Mittelungsperiode	01.10. - 31.12.2005	01.10. - 31.12.2006	01.10. - 31.12.2007
ThyssenKrupp Aktienkurs zum Stichtag	17,37 €	17,37 €	17,37 €
Angenommene Dividendenzahlung(en) pro Aktie bis zur Fälligkeit	–	0,70 € zum 30.01.06	0,70 € zum 30.01.06 0,70 € zum 29.01.07
Durchschnittliche Dividendenrendite	–	3,74%	3,96%
Durchschnittlicher Zins (Mittelungsperiode)	2,15%	2,32%	2,54%
Marktwert per 30.09.2005	17,32 €	16,62 €	15,94 €

Einschließlich der Aufwendungen aus der Änderung von Bilanzierungsgrundsätzen enthält das Ergebnis 2004/2005 Aufwendungen in Höhe von 16,9 (i. Vj. 2,1) Mio € für den Mid Term Incentiveplan.

Belegschaftsaktienprogramm

Im 3. Quartal 2004/2005 hat der Konzern der inländischen und der französischen Belegschaft den Erwerb von ThyssenKrupp Belegschaftsaktien im Gegenwert von bis zu 270 € mit einem 50%-igen Rabatt angeboten. Aus der Ausgabe von 790.852 eigenen Aktien an die Belegschaft resultierte ein Aufwand von 6,3 Mio €.

20 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Mio €

	30.09.2004	30.09.2005
Rückstellungen für Pensionen	6.380	7.103
Rückstellungen für Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen	533	592
Sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen	308	377
Insgesamt	7.221	8.072

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen in Höhe von 7.571 (i. Vj. 6.706) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

Pensionspläne

ThyssenKrupp gewährt betriebliche Altersversorgung in Form von leistungs- oder beitragsorientierten Plänen an die überwiegende Mehrheit der Arbeitnehmer in Deutschland, in den USA, Kanada und dem Vereinigten Königreich. In einigen anderen Ländern erhalten berechnete Arbeitnehmer Leistungen nach den jeweiligen landesspezifischen Gegebenheiten.

In Deutschland bestehen die Leistungen in der Regel in Rentenzahlungen, die einen Inflationsausgleich beinhalten. 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. Darüber hinaus bietet ThyssenKrupp in Deutschland 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 der Regel in

Abhängigkeit von ihrer Dienstzeit und den während ihrer Dienstzeit erzielten Bezügen. Im Vereinigten Königreich erhalten Arbeitnehmer Rentenleistungen in Abhängigkeit von ihren Dienstjahren und dem Endgehalt bei Pensionierung.

Anwartschaftsbarwert und Finanzierungsstatus

Im Folgenden werden rückerstattungsfinanzierte Altersversorgungs- und fondsfinanzierte Altersversorgungspläne getrennt dargestellt. Dabei entfallen die in der Kategorie „rückerstattungsfinanziert“ dargestellten Verpflichtungen ganz überwiegend auf Rentenverpflichtungen in Deutschland und in geringerem Umfang auch auf Abfertigungsleistungen in Italien sowie in geringfügigem Umfang auf ähnliche Renten- und Abfertigungsverpflichtungen in anderen Ländern. Die in der Kategorie „fondsfinanziert“ dargestellten Verpflichtungen entfallen auf die USA, Kanada, das Vereinigte Königreich und die Niederlande. Seit Oktober 2003 finanziert der Konzern auch einen Teil der deutschen Pensionsverpflichtungen durch Fonds, die ebenfalls in der Kategorie „fondsfinanziert“ enthalten sind.

Die Veränderung des Anwartschaftsbarwerts der Pensionsverpflichtungen sowie des Marktwerts des Fondsvermögens stellt sich wie folgt dar:

Mio €

	30.09.2004		30.09.2005	
	Fondsfinanzierte Pensionspläne	Rückerstattungsfinanzierte Pensionspläne	Fondsfinanzierte Pensionspläne	Rückerstattungsfinanzierte Pensionspläne
Veränderung des Anwartschaftsbarwerts:				
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres	1.939	6.024	2.052	5.919
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	60	56	66	53
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	113	297	119	303
Beiträge der Arbeitnehmer	4	0	4	0
Rückwirkende Plananpassungen durch Änderung der Versorgungszusagen	3	32	1	-1
Versicherungsmathematische Verluste	11	59	334	970
Veränderung Konsolidierungskreis	109	-115	-3	-186
Plananpassungen	-2	0	-17	-127
Kursdifferenzen	-53	0	79	0
Rentenzahlungen	-132	-434	-133	-421
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres	2.052	5.919	2.502	6.510
Veränderung des Fondsvermögens:				
Marktwert des Fondsvermögens am Anfang des Geschäftsjahres	1.336		1.537	
Tatsächliche Erträge aus dem Fondsvermögen	212		164	
Veränderung Konsolidierungskreis	11		0	
Beiträge der Arbeitgeber	141		109	
Beiträge der Arbeitnehmer	4		4	
Planschließungen und Plananpassungen	0		-12	
Kursdifferenzen	-35		52	
Rentenzahlungen	-132		-132	
Marktwert des Fondsvermögens am Ende des Geschäftsjahres	1.537		1.722	

Die nachfolgende Tabelle zeigt den Finanzierungsstatus, der sich aus der Differenz zwischen Anwartschaftsbarwert und Fondsvermögen errechnet, einschließlich der Überleitung zu den bilanzierten Beträgen:

Mio €

	30.09.2004		30.09.2005	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres	- 515	- 5.919	- 780	- 6.510
Noch unberücksichtigter Übergangsfehlbetrag	0	14	0	6
Noch unberücksichtigter Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	19	33	14	29
Noch unberücksichtigte versicherungsmathematische Verluste	526	86	823	875
Im 4. Quartal durch den Arbeitgeber geleistete Beiträge und Zahlungen	29	103	45	102
Bilanzierter Betrag	59	- 5.683	102	- 5.498
Der bilanzierte Betrag verteilt sich auf folgende Bilanzpositionen:				
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	74	0	110	0
Pensionsrückstellungen	- 498	- 5.882	- 765	- 6.338
Immaterielle Vermögensgegenstände	18	35	14	36
Kumulierte erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen *	465	164	743	804
Bilanzierter Betrag	59	- 5.683	102	- 5.498

* einschließlich des Betrags, der auf Anteile anderer Gesellschafter entfällt

Anwartschaftsbarwert ohne Gehaltssteigerung

Der Anwartschaftsbarwert ohne Gehaltssteigerung aller leistungsorientierten Pensionspläne beläuft sich auf 8.828 (i. Vj. 7.828) Mio €. Pensionspläne, bei denen der Anwartschaftsbarwert mit Gehaltssteigerungen den Marktwert des Fondsvermögens übersteigt, betreffen Anwartschaftsbarwerte mit Gehaltssteigerungen in Höhe von 2.495 (i. Vj. 2.009) Mio € bei einem Fondsvermögen von 1.716 (i. Vj. 1.519) Mio €. Pensionspläne, bei denen der Anwartschafts-

barwert ohne Gehaltssteigerungen den Marktwert des Fondsvermögens übersteigt, betreffen Anwartschaftsbarwerte ohne Gehaltssteigerungen in Höhe von 2.401 (i. Vj. 1.924) Mio € bei einem Fondsvermögen von 1.714 (i. Vj. 1.506) Mio €.

Netto-Pensionsaufwendungen

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

Mio €

	2002/2003		2003/2004		2004/2005	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	44	63	60	56	66	53
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	119	336	113	297	119	304
Erwarteter Kapitalertrag des Fondsvermögens	- 145	0	- 128	0	- 126	0
Amortisation des Übergangsfehlbetrags	- 1	38	- 1	36	0	6
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	9	0	7	0	7	2
Amortisation von versicherungsmathematischen (Gewinnen)/Verlusten	1	0	18	4	22	3
Aufwand aus Planschließungen und Plananpassungen	4	0	0	0	1	14
Netto-Pensionsaufwand für Leistungszusagen	31	437	69	393	89	382

Bewertungsannahmen (-prämissen)

Stichtag für die Bewertung der Pensionspläne ist grundsätzlich der 30. Juni. Die Ansätze für die Diskontierungssätze 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 detaillierten Analysen, die von externen Finanzexperten und Versicherungsmathematikern durchgeführt werden. Diese Analysen berücksichtigen sowohl die historischen Ist-Renditen langfristiger Anlagen als auch die für das Ziel-Portfolio künftig erwarteten langfristigen Renditen.

in %

	30.09.2004		30.09.2005	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne
Durchschnittliche Bewertungsfaktoren per 30.06.				
Diskontierungssatz	6,07	5,42*	5,04	3,95*
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	4,04	3,00	2,35	2,47

* Deutschland: 2003/2004: 5,50 %; 2004/2005: 4,00 %

Bei der Berechnung der Netto-Pensionsaufwendungen für Leistungszusagen wurden folgende Annahmen (= gewichteter Durchschnitt) zu Grunde gelegt:

in %

	2002/2003		2003/2004		2004/2005	
	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne	Fonds-finanzierte Pensionspläne	Rückstellungs-finanzierte Pensionspläne
Durchschnittliche Bewertungsfaktoren per 30.06.						
Diskontierungssatz	6,91	5,90*	5,84	5,17*	6,07	5,42*
Erwarteter Kapitalertrag auf das Fondsvermögen	9,03	–	8,16	–	7,73	–
Langfristige Gehaltssteigerungsraten	4,22	3,00	3,86	2,50	4,04	3,00

* Deutschland: 2002/2003: 6,00 %; 2003/2004: 5,25 %; 2004/2005: 5,50 %

Fondsvermögen

Die Mehrzahl der fondsfinanzierten Pensionspläne des Konzerns befindet sich in den USA, in Kanada, dem Vereinigten Königreich und zu einem geringeren Umfang in den Niederlanden und in Deutschland. Das Fondsvermögen ist in diversifizierte Portfolios investiert, welche jeweils verschiedene Anlageklassen umfassen. Hiermit soll eine unter Risiko- und Renditeaspekten optimale Aufteilung der Anlageklassen erreicht werden. Die Anlageklassen der Fonds umfassen nationale und internationale Aktien, festverzinsliche Wertpapiere staat-

In Deutschland basiert die Bewertung der Altersversorgungsleistungen bis 2003/2004 auf den Heubeck-Tafeln 1998. Für das Geschäftsjahr 2004/2005 wurde auf Basis der Heubeck-Tafeln 2005 bewertet, wobei allerdings im Hinblick auf die besonderen Gegebenheiten bei ThyssenKrupp modifizierte Annahmen für Längerlebigkeit ab Alter 65 in Anlehnung an die Sterbetafeln 2002/2004 des statistischen Bundesamtes und für Verheiratungswahrscheinlichkeit aus den Richttafeln 1998 zu Grunde gelegt wurden.

Bei der Berechnung der Pensionsverpflichtungen wurden folgende Annahmen (= gewichteter Durchschnitt) zu Grunde gelegt:

licher und nicht-staatlicher Emittenten sowie Immobilienvermögen. Das Fondsvermögen der Pensionspläne enthält keine Gläubigerpapiere oder Aktien von ThyssenKrupp.

Bei der Anlage des Fondsvermögens bedient sich der Konzern professioneller Investmentmanager. Diese agieren auf Basis spezifischer Investitionsrichtlinien, die vom Investitionsausschuss des jeweiligen Plans erlassen worden sind. Die Investitionsausschüsse setzen sich aus leitenden Mitarbeitern des Finanzbereichs und anderen qualifizierten Führungskräften zusammen. Sie tagen regelmäßig, um das Ziel-Portfolio zu

genehmigen sowie die Risiken und die Performance wesentlicher Pensionsfonds zu überprüfen; darüber hinaus bewilligen sie die Auswahl bzw. die Vertragsverlängerung externer Fondsmanager.

Die Struktur des Konzern-Zielportfolios basiert auf Asset-Liability-Studien, die für die wesentlichen Pensionsfonds des Konzerns durchgeführt worden sind.

Die Struktur des Ist-Portfolios und des Ziel-Portfolios des Fondsvermögens der Pensionspläne stellt sich wie folgt dar:

in %

	Ist-Portfoliostruktur des Fondsvermögens		Ziel-Portfoliostruktur
	30.09.2004	30.09.2005	30.09.2006
Aktien	69	67	60 – 75
Festverzinsliche Wertpapiere	21	26	15 – 25
Immobilien/Sonstiges	10	7	10 – 15
Gesamt	100	100	

Dotierung der Pensionspläne

Grundsätzlich dotiert der Konzern die Pensionsfonds in Höhe des Betrags, der erforderlich ist, um die gesetzlichen Minimalzuführungserfordernisse des jeweiligen Landes, in dem der Fonds ansässig ist, zu erfüllen. In den USA und in Kanada richtet sich die Minimaldotierung einiger Fonds nach gewerkschaftlichen Regelungen. Darüber hinaus leistet der Konzern von Zeit zu Zeit nach eigenem Ermessen zusätzliche Zuführungen. Für das Geschäftsjahr 2005/2006 erwartet ThyssenKrupp Bar-Dotierungen zu den fondsfinanzierten Pensionsplänen in Höhe von 82 Mio €.

Pensionszahlungen

Im Geschäftsjahr 2004/2005 wurden Pensionszahlungen für fondsfinanzierte Pläne von 133 (i. Vj. 132) Mio € und für rückstellungsfinanzierte Pläne von 421 (i. Vj. 434) Mio € geleistet. In den kommenden 10 Geschäftsjahren werden aus den Pensionsplänen folgende Zahlungen erwartet:

Mio €

(für die Geschäftsjahre)	Fondsfinanzierte Pensionspläne	Rückstellungsfinanzierte Pensionspläne
2005/2006	139	427
2006/2007	142	431
2007/2008	144	428
2008/2009	146	425
2009/2010	148	421
2010/2011 - 2014/2015	773	2.071
Insgesamt	1.492	4.203

Beitragsorientierte Pläne („Defined-Contribution-Pläne“)

Darüber hinaus gewährt der Konzern im In- und Ausland Beitragszusagen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung über Pensionskassen und vergleichbare Versorgungseinrichtungen. Der Konzern erbringt für diese Pläne Beitragsleistungen in Höhe eines bestimmten Prozentsatzes vom Einkommen der Mitarbeiter oder in Abhängigkeit von der Höhe der Beitragsleistungen der Mitarbeiter. Der Gesamtaufwand aus solchen Beitragsleistungen betrug im Geschäftsjahr 29 (2003/2004: 30; 2002/2003: 31) Mio €.

Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen

In den USA und Kanada gewährt der Konzern Gesundheitsfürsorgeleistungen und Lebensversicherungsleistungen an Pensionäre, die bestimmte Mindestanforderungen hinsichtlich ihres Lebens- und Dienstalters erfüllen. Die Verpflichtungen entfallen ganz überwiegend auf die ThyssenKrupp Budd Company und sind im Wesentlichen nicht durch Fondsvermögen finanziert.

Die Entwicklung der Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen stellt sich wie folgt dar:

Mio €

	30.09.2004 US/kanadische Pläne	30.09.2005 US/kanadische Pläne
Veränderung des Anwartschaftsbarwerts:		
Anwartschaftsbarwert am Anfang des Geschäftsjahres	1.008	891
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Ansprüche	19	16
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	53	53
Rückwirkende Plananpassungen durch Änderung der Versorgungszusagen	- 48	0
Versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)	- 40	252
Veränderung Konsolidierungskreis	- 1	0
Plananpassungen	- 1	0
Kursdifferenzen	- 48	45
Zahlungen für Versorgungsverpflichtungen	- 51	- 51
Anwartschaftsbarwert am Ende des Geschäftsjahres	891	1.206

Die nachfolgende Tabelle zeigt den Finanzierungsstatus einschließlich der Überleitung zum Bilanzausweis:

Mio €

	30.09.2004 US/kanadische Pläne	30.09.2005 US/kanadische Pläne
Finanzierungsstatus am Ende des Geschäftsjahres	- 891	- 1.206
Noch unberücksichtigter Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	- 57	- 53
Noch unberücksichtigte versicherungsmathematische Verluste	403	653
Im 4. Quartal durch den Arbeitgeber geleistete Beiträge und Zahlungen	12	14
Bilanzierter Betrag (= Rückstellungen für Gesundheitsfürsorgeverpflichtungen)	- 533	- 592

Bewertungsannahmen (-prämissen)

Stichtag für die Bewertung ist der 30. Juni. Bei der Berechnung der versicherungsmathematischen Verpflichtungen wurden folgende Annahmen zu Grunde gelegt (= gewichteter Durchschnitt):

in %

	30.09.2004 US/kanadische Pläne	30.09.2005 US/kanadische Pläne
Durchschnittliche Bewertungsfaktoren per 30.06.		
Diskontierungssatz	6,25	5,20
Steigerungsrate für Gesundheitsfürsorge im nächsten Jahr	10,01	8,39
Höchste Steigerungsrate für Gesundheitsfürsorge (erwartet in 2009)	5,45	5,44

Bei der Berechnung der Netto-Aufwendungen für Zuschussverpflichtungen für die Gesundheitsfürsorgeleistungen wurden folgende Annahmen zu Grunde gelegt (= gewichteter Durchschnitt):

in %

	2002/2003 US/kanadische Pläne	2003/2004 US/kanadische Pläne	2004/2005 US/kanadische Pläne
Durchschnittliche Bewertungsfaktoren per 30.06.			
Diskontierungssatz	7,23	6,00	6,25
Steigerungsrate für Gesundheitsfürsorge im nächsten Jahr	11,63	10,88	10,01
Höchste Steigerungsrate für Gesundheitsfürsorge (erwartet in 2009)	5,46	5,46	5,45

Netto-Aufwendungen für Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen

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

Mio €

	2002/2003 US/kanadische Pläne	2003/2004 US/kanadische Pläne	2004/2005 US/kanadische Pläne
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	13	19	16
Zinsaufwand: Aufzinsung der erwarteten Zuschussverpflichtungen	57	53	53
Amortisation von Dienstzeitaufwand aus rückwirkenden Planänderungen	- 2	- 4	- 6
Amortisation von versicherungsmathematischen Verlusten	18	28	27
Ertrag aus Plananpassungen	0	- 3	0
Netto-Aufwand der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre	86	93	90

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 den Dienstzeit- und Zinsaufwand	14	- 11
Effekt auf den Anwartschaftsbarwert	183	- 147

Zahlungen für Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen

ThyssenKrupp leistete im Geschäftsjahr 2004/2005 Zahlungen für Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen von 51 (i. Vj. 51) Mio €. In den kommenden Geschäftsjahren werden hierfür folgende Zahlungen sowie Zuschüsse im Rahmen des „Medicare Acts“ erwartet:

Mio €

(für die Geschäftsjahre)	Zahlungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen	Erhaltene Zuschüsse
2005/2006	57	2
2006/2007	59	3
2007/2008	62	3
2008/2009	65	3
2009/2010	68	4
2010/2011 - 2014/2015	371	19
Insgesamt	682	34

Sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen

Bei verschiedenen Gesellschaften des Segments Steel und von Corporate gibt es auf kollektivrechtlicher 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 2,5 % für den 30. September 2005 und 3,0 % für den 30. September 2004. Es wurde mit einem durchschnittlichen Gehaltstrend von 2,5 % gerechnet.

Die Rückstellung für diese Pläne hat sich wie folgt entwickelt:

Mio €

	30.09.2004	30.09.2005
Rückstellung zu Beginn des Geschäftsjahres	53	29
Dienstzeitaufwand	7	30
Zinsaufwand	1	1
Versicherungsmathematische Verluste	5	3
Leistungen	- 37	- 20
Rückstellung am Ende des Geschäftsjahres	29	43

Bei einigen deutschen Gesellschaften bestehen Verpflichtungen aus Altersteilzeitvereinbarungen. Hierbei erbringt der Arbeitnehmer Vorleistungen durch Mehrarbeit, die nach dem Ausscheiden durch ratierliche Zahlungen entgolten werden. Für die Verpflichtungen wurden Rückstellungen nach SFAS 112 „Employers' Accounting for Post-employment Benefits“ in Höhe von 196 (i. Vj. 169) Mio € gebildet. Als sonstige pensionsähnliche Verpflichtungen sind auch die Verpflichtungen für ausscheidende Mitarbeiter von französischen Gesellschaften in Höhe von 25 (i. Vj. 23) Mio € erfasst.

21 Übrige Rückstellungen

Mio €

	30.09.2004	30.09.2005
Steuerrückstellungen (für laufende Steuern)	540	512
Sonstige Rückstellungen		
Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen	284	373
Sonstige absatz- und beschaffungsmarktbezogene Risiken	422	712
Derivative Finanzinstrumente	138	247
Verpflichtungen im Personalbereich	823	879
Restrukturierungen	106	73
Entfernungsverpflichtungen	215	250
Umweltschutzverpflichtungen	23	27
Übrige sonstige Rückstellungen	369	522
	2.380	3.083
Übrige Rückstellungen	2.920	3.595

Steuerrückstellungen in Höhe von 14 (i. Vj. 15) Mio € und Sonstige Rückstellungen in Höhe von 681 (i. Vj. 475) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

Die Rückstellung für Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen umfasst sowohl die Haftung des Konzerns für die einwandfreie Funktionalität der verkauften Produkte (Gewährleistung) als auch die Verpflichtung, dem Käufer durch den Gebrauch der Produkte entstandene Schäden zu ersetzen (Produkthaftung).

Die Rückstellung für Gewährleistungs- und Produkthaftungsverpflichtungen entwickelte sich wie folgt:

Mio €

Stand am 30.09.2003	304
Währungsunterschiede	- 6
Veränderung Konsolidierungskreis	- 2
Inanspruchnahmen	- 91
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkt- haftungsverpflichtungen, die in den 12 Monaten 2003/2004 gewährt wurden	121
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkt- haftungsverpflichtungen, die in früheren Jahren gewährt wurden	- 42
Stand am 30.09.2004	284
Währungsunterschiede	6
Veränderung Konsolidierungskreis	14
Inanspruchnahmen	- 29
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkt- haftungsverpflichtungen, die in den 12 Monaten 2004/2005 gewährt wurden	147
Andere Veränderungen von Gewährleistungs- und Produkt- haftungsverpflichtungen, die in früheren Jahren gewährt wurden	- 49
Stand am 30.09.2005	373

Die Rückstellung für sonstige absatz- und beschaffungsmarkt-
bezogene Risiken besteht im Wesentlichen für drohende Verluste
aus schwebenden Geschäften.

Die Rückstellung für Derivative Finanzinstrumente umfasst die
negativen Marktwerte der Währungsderivate einschließlich einge-
betteter Derivate sowie der Zins- und Warenderivate (vgl. hierzu
auch Anhang-Nr. 28).

Mit den Rückstellungen für Verpflichtungen im Personalbereich
werden vor allem Jubiläumswendungen und Urlaubsansprüche
erfasst, während Sozialplan- und ähnliche Aufwendungen in der
Rückstellung für Restrukturierungen innerhalb der Personalstruktur-
maßnahmen berücksichtigt sind. Pensionsähnliche Verpflichtungen
wie Altersteilzeit- und Vorruhestandsregelungen sind Bestandteil
der Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen.

Die Restrukturierungsrückstellung umfasst neben den rückstel-
lungsfähigen Personalstrukturmaßnahmen auch Rückstellungen
für Sachstrukturmaßnahmen, die im Rahmen der Aufgabe von
betrieblichen Bereichen für Kosten gebildet werden, die aus Maß-
nahmen resultieren, die keinen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen
generieren.

In allen Segmenten werden Restrukturierungsmaßnahmen durch-
geführt. Von den Rückstellungen zum 30. September 2005 entfallen
22 Mio € auf das Segment Automotive, 18 Mio € auf das Segment
Technologies und 19 Mio € auf das Segment Services. Von dem
Gesamtaufwand (Saldo aus Zuführungen und Auflösungen) für
Restrukturierungen in 2004/2005 in Höhe von 17 Mio € betreffen
13 Mio € das Segment Automotive. Die Entwicklung der Rückstel-
lungen ist nachfolgender Tabelle zu entnehmen:

Mio €

	Personal- struktur- maßnahmen	Sach- struktur- maßnahmen	Insgesamt
Stand am 30.09.2003	92	37	129
Veränderung Konsolidierungskreis	2	0	2
Zuführungen	68	8	76
Inanspruchnahmen	- 61	- 15	- 76
Auflösungen	- 14	- 9	- 23
Kursdifferenzen	- 1	- 1	- 2
Stand am 30.09.2004	86	20	106
Veränderung Konsolidierungskreis	12	0	12
Zuführungen	29	4	33
Inanspruchnahmen	- 57	- 5	- 62
Auflösungen	- 14	- 2	- 16
Stand am 30.09.2005	56	17	73

Vom Gesamtbetrag der Restrukturierungsrückstellungen zum
30. September 2005 bestehen 1 (i. Vj. 3) Mio € für Maßnahmen im
Zusammenhang mit Unternehmenserwerben.

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen besteht im Wesent-
lichen aus Verpflichtungen zur Sicherung entstandener Bergschäden
und für Rekultivierungsmaßnahmen. Da die im Zusammenhang mit
der Verpflichtung stehenden langlebigen Sachanlagen zum Zeitpunkt
der Erstanwendung des Standards in den meisten Fällen vollständig
abgeschrieben waren, war die Anpassung bereits bestehender Rück-
stellungen im Rahmen der Erstanwendung von SFAS 143 erfolgswirk-
sam und wird im Ergebnis aus Änderungen von Bilanzierungsgrund-
sätzen ausgewiesen.

Aus der Erstanwendung von SFAS 143 werden in 2002/2003 Auf-
wendungen in Höhe von 14 Mio € (-6 Mio € nach Steuern) als Ergebnis
aus Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen ausgewiesen. Darin
enthalten sind Erträge in Höhe von 29 Mio € (21 Mio € nach Steuern)
aus der Erstanwendung von SFAS 143 zum 01. Januar 2003 im Rah-
men der Equity-Bewertung bei einer wesentlichen Beteiligung.

Die Rückstellung für Entfernungsverpflichtungen entwickelte sich
wie folgt:

Mio €

Stand am 30.09.2004	215
Zugänge	49
Aufzinsung	2
Inanspruchnahmen	- 8
Schätzungsänderungen und Auflösungen	- 8
Stand am 30.09.2005	250

Die Rückstellungen für Umweltschutzverpflichtungen betreffen vor
allem die Beseitigung von Altlasten sowie Sanierungs- und Gewäs-
erschutzmaßnahmen.

22 Finanzverbindlichkeiten

BUCHWERTE Mio €

	30.09.2004	davon RLZ		30.09.2005	davon Restlaufzeit (RLZ)		
		über 1 Jahr			bis 1 Jahr	über 1 Jahr	davon über 5 Jahre
Anleihen (ohne Schuldscheindarlehen)	2.051	2.051		2.800	806	1.994	1.495
Schuldscheindarlehen	324	314		310	10	300	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (ohne Schuldscheindarlehen)	1.612	1.091		1.491	748	743	85
Akzeptverbindlichkeiten	45	0		21	21	0	0
Verbindlichkeiten aus Capital Lease	174	143		149	27	122	46
Sonstige Darlehen	64	24		43	28	15	2
Finanzverbindlichkeiten	4.270	3.623		4.814	1.640	3.174	1.628

Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 318 (i. Vj. 460) Mio € sind durch Grundpfandrechte besichert.

Per 30. September 2005 sind von den Finanzverbindlichkeiten insgesamt Disagien in Höhe von 8 (i. Vj. 9) Mio € abgesetzt. Es wurden keine Agien aufgeschlagen (i. Vj. 1 Mio €). Die Verrechnung der Disagien bzw. Agien ist im Zinsergebnis enthalten.

ANLEIHEN, SCHULDSCHEINDARLEHEN

	Buchwert in Mio € 30.09.2004	Buchwert in Mio € 30.09.2005	Nominalwert in Mio € 30.09.2005	Zinssatz in %	Marktwert in Mio € 30.09.2005	Fälligkeit
Anleihe ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. (600 Mio DM) 98/06	307	306	307	5,250	313	14.07.2006
Anleihe ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. (500 Mio €) 01/06	500	500	500	5,750	508	05.04.2006
Anleihe ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. (500 Mio €) 02/09	498	499	500	7,000	562	19.03.2009
Anleihe ThyssenKrupp AG (750 Mio €) 04/11	746	747	750	5,000	803	29.03.2011
Anleihe ThyssenKrupp AG (750 Mio €) 05/15	–	748	750	4,375	771	18.03.2015
Schuldscheindarlehen Giddings & Lewis (100 Mio USD) 95/05	5	–	–	7,500	–	01.10.2005
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp Stahl AG (200 Mio DM) 93/05	20	10	10	7,050	11	15.10.2005
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp AG (100 Mio €) 00/07	100	100	100	6,000	108	21.02.2007
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp AG (50 Mio €) 00/07	50	50	50	5,800	53	16.03.2007
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp AG (100 Mio €) 01/07	100	100	100	5,450	109	25.10.2007
Schuldscheindarlehen ThyssenKrupp AG (50 Mio €) 04/09	49	50	50	4,500	53	19.01.2009
Insgesamt	2.375	3.110	3.117		3.291	

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.

Am 18. März 2005 hat die ThyssenKrupp AG eine 4,375%-ige Anleihe mit einem Volumen von 750 Mio € begeben. Die Rückzahlung erfolgt am 18. März 2015. Mit der Anleihebegebung wurde das attraktive Marktumfeld für langfristige Finanzierungen genutzt und das Fälligkeitsprofil der Finanzverbindlichkeiten verbessert.

Bis auf das Schuldscheindarlehen der ThyssenKrupp Stahl AG, welches in jährlichen Raten von 10,2 Mio € getilgt wird, sind sämtliche Anleihen und Schuldscheindarlehen endfällig.

Per 30. September 2005 stellt sich die Finanzierungsstruktur der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und der Sonstigen Darlehen wie folgt dar:

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN, SONSTIGE DARLEHEN

	Buchwert in Mio € 30.09.2004	Buchwert in Mio € 30.09.2005	davon in €	Gewogener Durchschnitts- zinssatz in % per 30.09.2005	davon in USD	Gewogener Durchschnitts- zinssatz in % per 30.09.2005	davon in weiteren Währungen	Marktwert in Mio € 30.09.2005
Bilaterale Kreditvereinbarungen (variabel verzinslich)	61	36	36	2,63	–	–	–	36
Sonstige variabel verzinsliche Kredite	1.142	1.216	186	3,43	723	4,46	307	1.216
Festverzinsliche (ohne Immobilienkredite)	320	279	269	5,28	1	5,00	9	298
Festverzinsliche (Immobilienkredite)	153	3	3	6,48	–	–	–	3
Insgesamt	1.676	1.534	494	4,40	724	4,46	316	1.553

ThyssenKrupp stehen variabel verzinsliche Mittel aus einer syndizierten Kreditfazilität (Multi-Currency-Facility-Agreement) in Höhe von 2,5 Mrd € zur Verfügung. Die im Juli 2005 neu abgeschlossene Fazilität hat eine ursprüngliche Laufzeit bis 01. Juli 2010. Am Ende der beiden ersten Jahre besteht die Möglichkeit, die Fazilität in Übereinstimmung mit den Kreditgebern um jeweils ein Jahr zu verlängern. Die Kreditfazilität war am Bilanzstichtag nicht in Anspruch genommen. Die neue Fazilität ersetzt die beiden im November 2000 und August 2002 abgeschlossenen Fazilitäten über jeweils 1,5 Mrd us-Dollar.

Des Weiteren hat die ThyssenKrupp AG mit ihren Finanzpartnern bilaterale Vereinbarungen in Höhe von 1.858 Mio € getroffen, denen zufolge sie, aber auch teilweise die ThyssenKrupp USA, Inc. oder die ThyssenKrupp Finance Nederland B.V. Kredite in Euro oder wahlweise in us-Dollar oder GBP revolving in Anspruch nehmen kann (Roll-Over-Finanzierungen). Von diesen bilateralen Kreditlinien haben 82 % eine Restlaufzeit von über 5 Jahren und 18 % eine Restlaufzeit von bis zu 5 Jahren. Am Bilanzstichtag wurden 36 Mio € zu einem gewogenen Durchschnittszinssatz von 2,63 % als Barkredit in Anspruch genommen.

Darüber hinaus verfügt der Konzern über weitere Finanzierungsmöglichkeiten im Rahmen eines Commercial Paper Programms mit einem maximalen Emissionsvolumen von 1,5 Mrd €, das zum 30. September 2005 nicht in Anspruch genommen war.

Für Capital Lease-Verträge betragen die zukünftigen Mindestzahlungen zum 30. September 2005:

Mio €

(für die Geschäftsjahre)	
2005/2006	42
2006/2007	37
2007/2008	29
2008/2009	27
2009/2010	33
nach 2009/2010	76
Summe der zukünftigen Mindestzahlungen	244
abzüglich nicht der Finanzierung zuzurechnende Kosten („executory costs“)	– 52
abzüglich: Zinsen	– 43
Barwert der künftigen Mindestzahlungen (= Verbindlichkeiten aus Capital Lease)	149

Die Fälligkeiten der Finanzverbindlichkeiten verteilen sich wie folgt auf die nächsten 5 Jahre und die Zeit danach:

Mio €

	Gesamte Finanzverbind- lichkeiten	Davon: Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (ohne Schuld- scheindarlehen)
(für die Geschäftsjahre)		
2005/2006	1.640	748
2006/2007	287	113
2007/2008	367	249
2008/2009	819	245
2009/2010	73	51
nach 2009/2010	1.628	85
Insgesamt	4.814	1.491

23 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Mio €

	30.09.2004	davon RLZ	30.09.2005	davon Restlaufzeit (RLZ)		
		über 1 Jahr		bis 1 Jahr	über 1 Jahr	davon über 5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.678	21	4.053	4.022	31	0

24 Übrige Verbindlichkeiten

Mio €

	30.09.2004	davon RLZ	30.09.2005	davon Restlaufzeit (RLZ)		
		über 1 Jahr		bis 1 Jahr	über 1 Jahr	davon über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	20	0	18	18	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	164	3	96	96	0	0
Verpflichtungen aus Aufträgen in Bearbeitung (PoC)	1.485	513	3.062	1.991	1.071	65
Sonstige Verbindlichkeiten	1.479	76	1.567	1.552	15	4
davon aus Steuern	(341)	(13)	(295)	(292)	(3)	(2)
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	(209)	(0)	(209)	(209)	(0)	(0)
Übrige Verbindlichkeiten	3.148	592	4.743	3.657	1.086	69

Die Übrigen Verbindlichkeiten sind in Höhe von 1 (i. Vj. 7) Mio € dinglich besichert.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen stammen vor allem aus Finanzierungsvorgängen und aus Ergebnis- und Steuerabrechnungen.

Die Sonstigen Verbindlichkeiten enthalten auch Verbindlichkeiten gegenüber der Belegschaft in Höhe von 440 (i. Vj. 410) Mio €.

25 Rechnungsabgrenzungsposten

Passive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 21 (i. Vj. 7) Mio € haben eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

Mio €

	Maximales Haftungsvolumen		Rückstellung	
	30.09.2004	30.09.2005	30.09.2004	30.09.2005
Anzahlungsgarantien	3	20	0	0
Gewährleistungs- und Vertragserfüllungsgarantien	98	101	0	0
Kreditaufträge	27	33	0	0
Restwertgarantien	58	58	1	1
Sonstige Haftungserklärungen	229	504	2	1
Insgesamt	415	716	3	2

26 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Bürgschaften und Garantien

Die ThyssenKrupp AG, deren Segmentführungsgesellschaften sowie in Einzelfällen auch deren Tochtergesellschaften haben Bürgschaften oder Garantien zu Gunsten von Auftraggebern oder Kreditgebern ausgestellt bzw. ausstellen lassen. Die in der nachfolgenden Tabelle dargestellten Verpflichtungen zeigen Haftungsverhältnisse, bei denen der Hauptschuldner kein konsolidiertes Unternehmen ist.

Die Laufzeiten variieren je nach Art der Garantie von 3 Monaten bis zu 10 Jahren (z. B. bei Miet- und Pachtgarantien).

Grundlage für eine mögliche Inanspruchnahme durch den Begünstigten ist die nicht vertragskonforme Erfüllung von vertraglich eingegangenen Verpflichtungen durch die Gesellschaften, wie z. B. nicht rechtzeitige oder nicht ordnungsgemäße Lieferung, Nichteinhaltung von zugesicherten Leistungsparametern oder nicht ordnungsgemäße Rückzahlung von Krediten.

Alle durch die ThyssenKrupp AG oder die Segmentführungsgesellschaften ausgestellten oder in Auftrag gegebenen Bürgschaften oder Garantien erfolgen im Auftrag und unter Rückhaftung des jeweiligen Auftraggebers. In Einzelfällen bestehen Sicherheitenvereinbarungen zur Abdeckung bzw. Teilabdeckung einer möglichen Inanspruchnahme.

ThyssenKrupp haftet aus Beteiligungen an Gesellschaften bürgerlichen Rechts, Personengesellschaften und Arbeitsgemeinschaften gesamtschuldnerisch.

„Variable Interest Entities“

ThyssenKrupp mietet Anlagen zur Produktion von Koks und zum Umschlag von Kohle von drei Gesellschaften, die „Variable Interest Entities“ im Sinne der FASB Interpretation No. 46 (revidiert 31. Dezember 2003), „Consolidation of Variable Interest Entities“ sind. Die Anwendung der Interpretation auf zwei Gesellschaften, die als Betreibergesellschaften dieser Anlagen tätig sind, hat ergeben, dass eine Konsolidierungspflicht ab dem 01. Juli 2003 besteht. Die Vollkonsolidierung dieser Gesellschaften hat jedoch nur geringe Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Hingegen führte die Überprüfung der Eigentümergesellschaft, die ebenfalls eine „Variable Interest Entity“ im Sinne der Interpretation ist, zu dem Ergebnis, dass der Konzern nicht Hauptbegünstigter dieser Gesellschaft ist. Die Gesellschaft ist somit nicht in den Konsolidierungskreis des Konzerns einzubeziehen. Die Verpflichtungen des Konzerns im Rahmen der Miet- und Abnahmeverträge sind Bestandteil der unter den „Sonstigen finanziellen Verpflichtungen“ aufgeführten künftigen Mindestmietzahlungen aus „operating lease“. Das theoretisch maximale Verlustrisiko des Konzerns aus beiden Anlagen beläuft sich auf ca. 63 Mio € und resultiert aus den Restwertgarantien für die Anlagen zum jeweiligen Ende des Miet- bzw. Abnahmevertrages.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen und andere Risiken

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 246 (2003/2004: 239; 2002/2003: 177) Mio €, die sich folgendermaßen zusammensetzen:

Mio €

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Mindestmietzahlungen (minimum rentals)	178	239	247
Variable Mietzahlungen (contingent rentals)	0	1	0
abzüglich: Erträge aus Untermietverträgen (sublease)	- 1	- 1	- 1
Insgesamt	177	239	246

Die künftigen (nicht abgezinsten) Mindestmietzahlungen aus solchen unkündbaren Verträgen, die zum 30. September 2005 eine anfängliche oder verbleibende Restlaufzeit von mehr als einem Jahr haben, betragen:

Mio €

(für die Geschäftsjahre)	
2005/2006	200
2006/2007	177
2007/2008	160
2008/2009	139
2009/2010	129
nach 2009/2010	682
Insgesamt	1.487

Im Gesamtbetrag der künftigen Mindestmietzahlungen sind die künftigen Mindestmieteinnahmen aus unkündbaren Untermietverträgen in Höhe von 14 (2003/2004: 28; 2002/2003: 16) Mio € nicht berücksichtigt.

Das Bestellobligo für Investitionsvorhaben beläuft sich zum 30. September 2005 auf 281 (i. Vj. 266) Mio € und betrifft im Wesentlichen das Segment Steel.

Gegenüber Kapitalgesellschaften und Genossenschaften bestehen Einzahlungsverpflichtungen und Nachschusspflichten von zusammen 4 (i. Vj. 3) Mio €. Darüber hinaus bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 1.790 (i. Vj. 1.760) Mio €. Diese betreffen im Wesentlichen die Abnahmeverpflichtungen aus langfristigen Erz- und Kohlelieferverträgen sowie Verpflichtungen aus Schiffscharterverträgen im Segment Steel sowie Abnahmeverpflichtungen im Zusammenhang mit einem Outsourcingvertrag für IT-Leistungen.

Die EU-Kommission hat in einigen europäischen Ländern Vorermittlungen gegen europäische Gesellschaften durchgeführt, die Aufzüge und Fahrtreppen herstellen, vertreiben und warten. Gesellschaften des ThyssenKrupp Konzerns in diesen Ländern waren in die Vorermittlungen einbezogen. Es soll geklärt werden, inwieweit es zu Verstößen gegen geltendes Kartellrecht gekommen ist. ThyssenKrupp

unterstützt die Untersuchungen der EU-Kommission. Zum Bilanzstichtag haben sich diese Untersuchungen jedoch noch nicht soweit konkretisiert, dass eine begründete Abschätzung eventueller finanzieller Folgen möglich wäre. Zum Fortgang dieser Ermittlungen verweisen wir auf unsere Ausführungen unter Anhang-Nr. 31 „Besondere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag“.

27 Schwebende Rechtsstreitigkeiten und Schadensersatzansprüche

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.

ThyssenKrupp ist im Zusammenhang mit dem Erwerb und der Veröffentlichung von Unternehmen in gerichtliche, schiedsgerichtliche und außergerichtliche Auseinandersetzungen verwickelt, die zur 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 Verlauf des Geschäftsjahres als unbegründet erwiesen oder sind verjährt. Eine Reihe von Verfahren ist noch anhängig.

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.

28 Weitere Finanzinstrumente

Neben den originären Finanzinstrumenten setzt der Konzern verschiedene derivative Finanzinstrumente ein, darunter Devisentermingeschäfte, Devisenoptionsgeschäfte, Zinsswaps, Zins-/Währungsswaps und Warentermingeschäfte, um Risiken in den Bereichen Fremdwährung, Zinsen und Rohstoffpreise zu reduzieren. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente erfolgt ausschließlich zur Absicherung bestehender oder geplanter Grundgeschäfte.

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 Geschäftspartnern erster Adressen durchgeführt werden, wird das Adressenausfallrisiko als minimal betrachtet.

Zentrales Devisenmanagement

Der ThyssenKrupp Konzern betreibt ein zentrales Devisenmanagement. Die im Gebiet der Europäischen Währungsunion ansässigen verbundenen Unternehmen sind grundsätzlich verpflichtet, alle offenen Positionen aus Import- oder Exportgeschäften in den wesentlichen Transaktionswährungen im Rahmen des zentral organisierten Devisenmanagements einer Clearing-Stelle anzudienen. Die angehenden 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 Zuordnung an Banken durchgeleitet.

Zielsetzung bei der Währungsabsicherung ist das Festschreiben von Preisen auf Basis von Sicherungskursen zum Schutz vor zukünftigen Währungsschwankungen. Bei der Sicherung von geplanten produktionsabhängigen Erz-, Kohle- und Koksbezügen erfolgt darüber hinaus eine systematische Ausnutzung von günstigen €/US-Dollar-Entwicklungen.

Die Sicherungszeiträume richten sich grundsätzlich nach der Laufzeit des Grundgeschäftes. Die Laufzeit der abgeschlossenen Devisenderivate beträgt in der Regel bis zu zwölf Monate und kann in einzelnen Ausnahmefällen auch deutlich darüber hinausgehen. Die Sicherungszeiträume geplanter Erz-, Kohle- und Koksbezüge sind auf Basis des theoretisch fairen Wechselkurses (Kaufkraftparität) und der Schwankungsbreite des US-Dollars gegenüber dem Euro unter Zugrundelegung historischer Daten festgelegt worden. Bei Erreichen definierter Sicherungskurse werden entsprechend einem festgelegten Raster die Sicherungen geplanter Bezüge für bestimmte Zeiträume ausgelöst. Der maximale Sicherungszeitraum der geplanten Bezüge beträgt 24 Monate.

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 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. Zum 30. September 2005 ist im OCI ein unrealisiertes Ergebnis, das auf die ergebnisneutrale Verbuchung von Marktwertschwankungen aus Devisenderivaten zurückzuführen ist, in Höhe von 33 (i. Vj. 5) Mio € (nach Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter) berücksichtigt. Die maximale Zeitdauer, für die Cash-Flows aus zukünftigen Transaktionen gesichert werden, beträgt 60 Monate.

Im Berichtsjahr wurden in Folge der unterjährigen Realisation von Grundgeschäften 18 (i. Vj. 19) Mio € aus den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Zum 30. September 2005 ist ein Nettoergebnis in Höhe von –3 (i. Vj. –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 Ergebnis durch Umgliederung aus den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen in die Gewinn- und Verlustrechnung von 1 (i. Vj. 2) 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.

Die im folgenden Geschäftsjahr erwarteten Ergebnisauswirkungen aus den zum Stichtag in den kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen enthaltenen Marktwertschwankungen von Devisenderivaten sind 17 Mio €.

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 Kredit-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 bilanzierem 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 Zinsänderungsrisikos bedient sich der ThyssenKrupp Konzern unter anderem derivativer Finanzinstrumente. Diese Instrumente werden mit dem Ziel abgeschlossen, die Zinsvolatilitäten und Finanzierungskosten der zu Grunde liegenden Grundgeschäfte 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 und beträgt per 30. September 2005 12 (i. Vj. 27) Mio € (nach Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter). Die hier erfassten Beträge werden in der Folgezeit ebenfalls erfolgsneutral gegen die Bilanzposition aufgelöst. Der in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Zinsaufwand aus den zu Grunde liegenden Grundgeschäften und den zugeordneten Zinsderivaten stellt somit in Summe den fixierten Festzinssatz der Sicherungsbeziehung dar.

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 und betragen per 30. September 2005 0 (i. Vj. 2) Mio €.

Aus den abgeschlossenen Payer Swaps zahlt der ThyssenKrupp Konzern durchschnittliche Festzinsen von 5,52 % auf Verbindlichkeiten in Euro und 5,48 % auf Verbindlichkeiten in us-Dollar.

Im Geschäftsjahr 2004/2005 wurden Zins-/Währungsswaps im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Finanzierung der us-Dollar-Aktivitäten abgeschlossen. Die Bilanzierung erfolgt ebenfalls zu Marktwerten. Der negative Marktwert aus diesen Derivaten resultiert im Wesentlichen aus der Veränderung des €/us-Dollar-Wechselkurses, die seit Laufzeitbeginn der us-Dollar-Zins-/Währungsswaps stattgefunden hat. In diesem Zusammenhang mit gegenläufigem Ergebniseffekt bestehende Fremdwährungspositionen (konzerninterne us-Dollar-Forderungen), deren Marktwert ebenfalls durch Veränderungen des €/us-Dollar-Wechselkurses schwankt, bewirken einen weitestgehenden Ausgleich im Konzernergebnis.

Sicherung von Rohstoffpreisrisiken

Einige Gesellschaften des Konzerns bedienen sich derivativer Finanzinstrumente zur Minimierung von Rohstoffpreisvolatilitäten. 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 verwendet. Dies sind Warentermingeschäfte, Kassageschäfte in Verbindung mit Termingeschäften und der Kauf von Optionen. Die Warentermingeschäfte sind 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 30.09.2004	Buchwert 30.09.2004	Nominalwert 30.09.2005	Buchwert 30.09.2005
Devisentermingeschäfte				
Ankauf	2.611	- 60	2.389	60
Verkauf	4.358	93	3.279	- 39
Devisenoptionsgeschäfte				
Ankauf	295	2	258	1
Verkauf	318	- 1	159	- 1
Devisenderivate insgesamt	7.582	34	6.085	21
Eingebettete Derivate				
Aktivisch	721	17	526	20
Passivisch	739	- 13	1.196	- 55
Eingebettete Derivate insgesamt	1.460	4	1.722	- 35
Zinsderivate				
Zinsswaps	456	- 29	462	- 11
Zins-/Währungsderivate	40	- 1	819	- 77
Zinsderivate insgesamt	496	- 30	1.281	- 88
Warentermingeschäfte				
Ankauf	228	31	258	9
Verkauf	145	- 8	182	4
Warenoptionsgeschäfte				
Ankauf	0	0	24	0
Warenderivate insgesamt	373	23	464	13
Insgesamt	9.911	31	9.552	- 89

Die Nominalwerte der derivativen Finanzinstrumente entsprechen den Kauf- oder Verkaufsbeträgen, die den Derivaten zu Grunde liegen bzw. den Kontraktwerten der gesicherten Grundgeschäfte. Die Höhe des Nominalvolumens erlaubt Rückschlüsse auf den Umfang des Einsatzes von Derivaten im Konzern, gibt jedoch nicht das Risiko aus dem Einsatz von Derivaten wieder.

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 vorliegen-

den Fällen ein eingebettetes Devisentermingeschäft unterstellt. Die Anwendung dieser Regeln führt zum 30. September 2005 zu einer erfolgswirksamen Aktivierung von Vermögensgegenständen in Höhe von 20 (i. Vj. 17) Mio € und einer erfolgswirksamen Passivierung von Rückstellungen in Höhe von 55 (i. Vj. 13) Mio € für eingebettete Derivate. In der Folgezeit werden diese Bilanzpositionen ebenfalls erfolgswirksam gegen das zu bilanzierende Grundgeschäft aufgelöst.

Marktbewertung von Finanzinstrumenten

Die Buch- und Marktwerte der Finanzinstrumente im ThyssenKrupp Konzern stellen sich wie folgt dar:

	Buchwert 30.09.2004	Marktwert 30.09.2004	Buchwert 30.09.2005	Marktwert 30.09.2005
Originäre Finanzinstrumente				
Aktiva				
Ausleihungen	136	136	80	80
Wertpapiere des Anlage- und Umlaufvermögens	56	56	117	117
Flüssige Mittel	1.395	1.395	4.715	4.715
Passiva				
Finanzverbindlichkeiten (ohne Capital Lease)	4.096	4.276	4.665	4.865
Derivative Finanzinstrumente				
Aktiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	125	125	137	137
Warenderivate	44	44	21	21
Passiva				
Währungsderivate incl. eingebettete Derivate	87	87	151	151
Zinsderivate	30	30	88	88
Warenderivate	21	21	8	8
Insgesamt	5.990	6.170	9.982	10.182

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 basiert auf den Kursnotierungen zum Bilanzierungszeitpunkt. Der Marktwert von festverzinslichen 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 basiert auf 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 Terminaufschläge 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 jeweiligen Wechselkurses oder der zu Grunde liegenden Basiszinsen, 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.

Die Marktbewertung von Zins-/Währungsswaps erfolgt analog zur Marktwertermittlung bei Zinsswaps durch die Abzinsung der aus den

Kontrakten resultierenden zukünftigen Cash-Flows. Dabei werden neben den zum Bilanzstichtag geltenden, jeweils relevanten Marktzinssätzen die Wechselkurse der jeweiligen Fremdwährungen, in denen die Cash-Flows stattfinden, zu Grunde gelegt.

Warenderivate

Der Marktwert von Warenderivaten basiert auf offiziellen Notierungen zum Bilanzstichtag. Er stellt den Preis dar, den das Unternehmen zahlen bzw. erhalten würde, wenn es die Derivate am Bilanzstichtag auflösen wollte.

29 Beziehungen zu nahe stehenden Personen (related parties)

Die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung ist mit 20,6 % an der ThyssenKrupp AG beteiligt. Über die in der Satzung (§ 21) festgelegten Leistungen und Gegenleistungen hinaus bestanden mit Ausnahme eines Verkaufs bebauter und unbebauter Grundstücke in 2002/2003 und eines Verkaufs unbebauter Grundstücke in 2004/2005 keine wesentlichen Liefer- und Leistungsbeziehungen. Aus dem Verkauf in 2002/2003 wurden Veräußerungserlöse von 11 Mio € realisiert, die zu einem Gewinn in Höhe von 4 Mio € führten und aus dem Verkauf in 2004/2005 wurden Veräußerungserlöse von 2 Mio € realisiert, die zu einem Gewinn in Höhe von 0,2 Mio € führten.

Nahe stehende Person von wesentlicher Bedeutung ist darüber hinaus die Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH (HKM), an der ThyssenKrupp per 30. September 2004 und 2005 50 % der Anteile hält. Mit HKM bestanden sowohl im aktuellen als auch im vorherigen Geschäftsjahr in erheblichem Umfang Geschäftsbeziehungen, die den Bezug von Rohstahl (Halbzeug-Strangguss) und Umsätze aus Transportleistungen und Kokslieferungen beinhalteten. Die Höhe der Beziehungen zeigt die nachfolgende Tabelle.

Mio €

	30.09.2004	30.09.2005
Umsatz	116	171
Bezogene Leistungen	900	1.116
Forderungen	7	27
Verbindlichkeiten	123	69

30 Segmentberichterstattung

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. Im Zusammenhang mit der Abgabe der Wohnimmobilien wurden die Aktivitäten von Real Estate zum 01. Oktober 2004 dem Bereich Corporate zugeordnet. Ferner wurde zum 01. Oktober 2004 die Segmentzuordnung einiger Konzerngesellschaften geändert. Die Werte der Vorperioden sind entsprechend angepasst. Den Produkten und Dienstleistungen entsprechend besteht die Konzernstruktur aus den Segmenten Steel, Automotive, Technologies, Elevator und Services sowie Corporate.

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 Antriebsstrang/Lenkung von Pkw und Lkw produziert.

Technologies

Im Segment Technologies sind die Aktivitäten im Maschinenbau und in der Systemtechnik unter einheitlicher Führung zusammengefasst. Hierzu zählen Plant Technology, Marine Systems, Mechanical Engineering, Transrapid und die nicht fortgeführten Aktivitäten von MetalCutting. 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 Leistungs-

spektrum von Marine Systems 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 Anlagen für die Produktion von technischen Gummiwaren angeboten. Transrapid betreibt die Planung, das Projektmanagement und die Produktion von Magnetschnellbahnsystemen.

Elevator

Das Segment betreibt den Neubau, die Modernisierung sowie den Service von Aufzügen, Fahrtreppen, Treppenliften und Fluggastbrücken.

Services

Das Segment betreibt das Dienstleistungsgeschäft mit Werkstoffen, 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. Daneben bietet das Segment Industriedienstleistungen an.

Corporate

Corporate umfasst die Konzernverwaltung einschließlich der Finanzierungs- und Landesholdinggesellschaften sowie die inaktiven Gesellschaften wie insbesondere Thyssen Stahl GmbH und Krupp Hoesch Stahl GmbH. Ferner sind hier die operativen, nicht den Segmenten zugeordneten Gesellschaften, Versicherungsdienste sowie in 2002/2003 wesentliche Equity-Beteiligungen enthalten. Ferner gehört zum Bereich Corporate nach dem Verkauf der Wohnimmobilien das Corporate Real Estate Management.

Das Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter von Corporate setzt sich folgendermaßen zusammen:

Mio €

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Verwaltungskosten Konzernleitung	- 88	- 138	- 135
Altersversorgung	- 198	- 193	- 183
Aufwandsübernahmen Steel	- 13	0	0
Ergebnisse Equity-Beteiligungen	28	0	0
Versicherungsdienste	14	16	18
Corporate Real Estate Management	- 28	- 19	- 29
Zinsergebnis	- 25	- 62	- 55
Übriges	- 35	1	- 10
Corporate Ergebnis vor RAG-Einmalverlusten, Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	- 345	- 395	- 394
RAG Einmalverluste	0	0	- 474
Corporate Ergebnis nach RAG-Einmalverlusten, vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	- 345	- 395	- 868

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 Services gemeinsam beteiligt sind. Diese Gesellschaften werden im Segment Steel, das die wirtschaftliche Führung hat, voll konsolidiert. Im Segment Services erfolgt eine Bilanzierung der Beteiligung nach der Equity-Methode. Bei Services sind Beteiligungsergebnisse aus konzerninternen Gemeinschaftsunternehmen in Höhe von 22 (2003/2004: 16; 2002/2003: 4) Mio € enthalten.

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 aus fortgeführten Aktivitäten 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 Mio €

Geschäftsjahr 2002/2003	
Außenumsätze	
konzerninterne Umsätze	
Umsatzerlöse gesamt	
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	
Zinserträge	
Zinsaufwendungen	
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)	
Segment-Aktiva (= Bilanzsumme)	
Abschreibungen	
Zahlungsunwirksames Ergebnis aus der Veränderung Sonstiger Rückstellungen	
Sachinvestitionen (inclusive immaterieller Vermögensgegenstände)	
Investitionen in at equity bewerteten Unternehmen	
Sonstige Finanzinvestitionen	
Geschäftsjahr 2003/2004	
Außenumsätze	
konzerninterne Umsätze	
Umsatzerlöse gesamt	
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	
Zinserträge	
Zinsaufwendungen	
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)	
Segment-Aktiva (= Bilanzsumme)	
Abschreibungen	
Zahlungsunwirksames Ergebnis aus der Veränderung Sonstiger Rückstellungen	
Sachinvestitionen (inclusive immaterieller Vermögensgegenstände)	
Investitionen in at equity bewerteten Unternehmen	
Sonstige Finanzinvestitionen	
Geschäftsjahr 2004/2005	
Außenumsätze	
konzerninterne Umsätze	
Umsatzerlöse gesamt	
Umsatzerlöse fortgeführter Aktivitäten	
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	
Zinserträge	
Zinsaufwendungen	
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter	
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten (nach Steuern)	
Segment-Aktiva (= Bilanzsumme)	
Abschreibungen	
Zahlungsunwirksames Ergebnis aus der Veränderung Sonstiger Rückstellungen	
Sachinvestitionen (inclusive immaterieller Vermögensgegenstände)	
Investitionen in at equity bewerteten Unternehmen	
Sonstige Finanzinvestitionen	

	Steel	Automotive	Technologies	Elevator	Services	Corporate	Konsolidierung	Konzern
	10.625	6.617	4.871	3.359	10.317	348	0	36.137
	1.713	30	111	9	656	23	- 2.542	0
	12.338	6.647	4.982	3.368	10.973	371	- 2.542	36.137
	11.522	6.279	4.370	3.368	9.976	123	- 2.151	33.487
	18	4	6	0	7	26	- 4	57
	86	26	99	23	33	356	- 504	119
	- 186	- 53	- 52	- 49	- 89	- 385	504	- 310
	465	191	109	355	34	- 345	- 9	800
	- 13	5	- 63	0	- 16	44	0	- 43
	12.845	5.159	6.839	3.070	5.890	20.478	- 24.140	30.141
	765	317	164	45	185	73	0	1.549
	- 512	- 100	- 220	- 89	- 168	- 208	- 1	- 1.298
	590	305	117	39	170	67	- 6	1.282
	4	0	0	3	0	0	0	7
	84	14	16	90	167	7	- 63	315
	12.625	7.600	4.681	3.563	11.241	346	0	40.056
	1.645	46	21	6	665	16	- 2.399	0
	14.270	7.646	4.702	3.569	11.906	362	- 2.399	40.056
	13.151	7.247	4.083	3.569	11.306	121	- 2.174	37.303
	15	2	- 1	0	22	- 2	- 16	20
	61	23	79	21	45	310	- 459	80
	- 146	- 60	- 48	- 46	- 82	- 375	459	- 298
	916	260	88	370	251	- 395	- 13	1.477
	5	16	- 10	0	23	40	0	74
	13.614	5.538	6.633	3.337	6.188	20.229	- 24.398	31.141
	788	319	125	51	144	91	- 2	1.516
	- 450	- 71	- 216	- 97	- 213	90	- 1	- 958
	685	380	117	56	131	73	- 11	1.431
	0	0	7	0	6	0	0	13
	44	59	35	158	10	105	- 121	290
	13.419	7.812	6.303	3.768	12.050	161	0	43.513
	1.739	33	19	5	654	14	- 2.464	0
	15.158	7.845	6.322	3.773	12.704	175	- 2.464	43.513
	14.752	7.627	5.687	3.773	12.504	119	- 2.398	42.064
	21	3	1	0	33	0	- 21	37
	63	29	120	29	49	367	- 519	138
	- 134	- 74	- 62	- 44	- 92	- 422	519	- 309
	1.302	49	172	352	380	- 394	- 25	1.836
	- 58	- 6	- 237	0	- 59	802	0	442
	14.321	6.125	9.675	4.085	6.261	22.914	- 27.142	36.239
	807	407	301	51	118	514	0	2.198
	- 232	- 125	- 371	- 106	- 132	- 145	- 2	- 1.113
	727	375	171	64	179	32	- 26	1.522
	0	6	0	0	0	0	0	6
	26	81	240	55	11	39	- 122	330

SEGMENTINFORMATIONEN NACH REGIONEN Mio €

	Deutschland	Übrige EU*	USA	Übrige Länder	Konzern
Außenumsätze (Sitz des Kunden)**					
2002/2003	11.511	9.442	6.596	5.937	33.486
2003/2004	12.458	10.731	6.733	7.381	37.303
2004/2005	13.887	11.892	7.386	8.899	42.064
Außenumsätze (Sitz der Gesellschaft)**					
2002/2003	18.123	6.315	6.188	2.860	33.486
2003/2004	20.528	7.228	6.277	3.270	37.303
2004/2005	20.087	9.962	7.332	4.683	42.064
Sachanlagen (incl. immaterielle Vermögensgegenstände)					
30.09.2003	8.713	2.029	2.342	1.448	14.532
30.09.2004	8.418	1.937	2.197	1.609	14.161
30.09.2005	8.184	2.143	2.040	1.901	14.268

* Mitgliedsstaaten nach Erweiterung zum 01. Mai 2004

** fortgeführte Aktivitäten

31 Besondere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Rahmen der durch die EU-Kommission wegen möglicher Verstöße gegen geltendes europäisches Kartellrecht durchgeführten Untersuchungen in der europäischen Aufzugs- und Fahrtreppenindustrie bei einigen europäischen Gesellschaften des ThyssenKrupp Konzerns, die Aufzüge und Fahrtreppen herstellen, vertreiben und warten, hat die EU-Kommission am 11. Oktober 2005 die ThyssenKrupp AG und andere europäische Konzernunternehmen schriftlich über die Eröffnung eines formellen Verfahrens unterrichtet. Zu diesem frühen Zeitpunkt im Verfahren ist allerdings eine begründete Abschätzung eventueller finanzieller Folgen noch nicht möglich.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

32 Zusätzliche Informationen

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

Folgende Zahlungsvorgänge sind im Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit enthalten:

Mio €

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Zinszahlungen	316	285	291
Zahlungen für Steuern vom Einkommen und Ertrag	148	158	352

Nicht zahlungswirksame Investitionstätigkeiten

Im Geschäftsjahr 2004/2005 ergab sich aus dem Erwerb und der Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang im Anlagevermögen in Höhe von 1,4 (2003/2004: 0,3; 2002/2003: 0,3) Mrd €.

Der zahlungsunwirksame Zugang von Vermögensgegenständen aus „capital lease“ im Geschäftsjahr 2004/2005 beträgt 16 (2003/2004: 20; 2002/2003: 27) Mio €.

Nicht zahlungswirksame Finanzierungstätigkeiten

Im Geschäftsjahr 2004/2005 erfolgte durch den Erwerb und die Erstkonsolidierung von Gesellschaften ein Zugang von Brutto-Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 102 (2003/2004: 108; 2002/2003: 82) Mio €.

SONSTIGE ANGABEN

33 Ergebnis je Aktie

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

	2002/2003		2003/2004		2004/2005	
	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €	Gesamtbetrag in Mio €	Ergebnis je Aktie in €
Zähler:						
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	601	1,18	830	1,67	581	1,17
Laufendes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	- 43	- 0,08	74	0,14	0	0,00
Gewinn aus der Veräußerung von nicht fortgeführten Aktivitäten (nach Steuern)	0	0,00	0	0,00	442	0,89
Änderungen von Bilanzierungsgrundsätzen (nach Steuern)	- 6	- 0,01	0	0,00	- 4	- 0,01
Konzern-Jahresüberschuss	552	1,09	904	1,81	1.019	2,05
Nenner:						
Gewichteter Durchschnitt der Aktien (in Stück):	507.673.543		498.028.925		498.628.610	

Ermittlung der für die Kalkulation des Ergebnisses je Aktie relevanten Aktienanzahl

Das Ergebnis je Aktie wird mittels Division des Konzern-Jahresüberschusses/-fehlbetrages durch die Anzahl der durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt. Neu ausgegebene oder zurückgekauft Aktien während einer Periode werden zeitanteilig für den Zeitraum, in dem sie sich in Umlauf befinden, berücksichtigt.

Der gewichtete Aktiendurchschnitt reduzierte sich durch den Erwerb eigener Aktien per 06. Mai 2003 und erhöhte sich wieder durch die Ausgabe eines Teils dieser Aktien im 2. Quartal 2003/2004 und im 3. Quartal 2004/2005. Keine Auswirkung auf die Ermittlung des gewichteten Aktiendurchschnitts hatte hingegen die Ausgabe von 20.000 eigenen Aktien, die ursprünglich erworben worden waren zur Abfindung der außenstehenden Aktionäre der ehemaligen Thyssen Industrie AG, die ihren Umtauschanspruch bislang noch nicht geltend gemacht haben, aber weiterhin dividendenberechtigt sind.

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 sowie der Ergänzung Nr. 1a 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 (einschließlich Firmenwerte)

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.

Nach HGB ist eine Aktivierung des Firmenwerts mit nachfolgend planmäßiger Abschreibung oder erfolgsneutraler Verrechnung mit den Rücklagen möglich.

Nach US-GAAP ist seit dem 01. Juli 2001 ein Firmenwert aus Unternehmenserwerb nicht mehr planmäßig abzuschreiben, sondern mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest zu unterziehen und gegebenenfalls außerplanmäßig abzuschreiben.

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 erstreckt.

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 142 und 144 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 dem 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 § 6a 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 Vermögensgegenstandes 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 Verpflichtungsumfanges oder des zur Deckung der Pensionsverpflichtung gebildeten Vermögens außer Ansatz bleiben. Dies ist nach HGB nicht zulässig.

Sonstige Rückstellungen

Nach 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 SFAS 144 die Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz um die auf nicht fortgeführte Aktivitäten entfallenden Effekte zu bereinigen. Das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten wird in der Gewinn- und Verlustrechnung in saldierter Form in einer Zeile ausgewiesen, während die Vermögensgegenstände und Schulden nicht fortgeführter Aktivitäten in separaten Zeilen in der Bilanz gezeigt werden.

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.

Im Gegensatz zum HGB müssen nach US-GAAP Unternehmenszusammenschlüsse, die nach dem 30. Juni 2001 durchgeführt werden, gemäß SFAS 141 zwingend nach den Regeln des purchase accounting (Erwerbsmethode) bilanziert 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 wird als Aufwand bzw. bei Verlusten als Ertrag innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt.

Negativer Firmenwert

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 SFAS 141 ist ein negativer Firmenwert zunächst gegen das erworbene Anlagevermögen aufzurechnen. Ein verbleibender Restbetrag ist erfolgswirksam zu vereinnahmen.

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 ANGABEN

Personalaufwand

Folgender Personalaufwand ist in den Aufwandspositionen der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten:

Mio €

	2003/2004	2004/2005
Löhne und Gehälter	7.121	7.041
Soziale Abgaben	1.295	1.278
Netto-Pensionsaufwendungen - Leistungszusage	462	471
Netto-Pensionsaufwendungen - Beitragszusage	30	23
Netto-Aufwendungen der Zuschussverpflichtungen für Gesundheitsfürsorgeleistungen für Pensionäre	93	90
Abfindungen, vorzeitiges Ausscheiden und Ähnliches	120	110
Aufwendungen für Unterstützung	344	363
Insgesamt	9.465	9.376

Mitarbeiter

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern beschäftigt:

	2003/2004	2004/2005
Steel	48.947	45.052
Automotive	45.182	44.386
Technologies	25.285	29.750
Elevator	31.055	33.139
Services	35.862	33.811
Corporate	1.347	1.078
Insgesamt	187.678	187.216
Hiervon entfallen auf		
Arbeiter	119.108	119.150
Angestellte	63.854	63.513
Auszubildende	4.716	4.553

Angaben zu den Organen

Die Bezüge des Vorstands für das Geschäftsjahr 2004/2005 betragen einschließlich Sachbezüge 12,4 Mio €. Zum 30. September 2005 sind Vorstandsmitgliedern keine Kredite oder Vorschüsse gewährt worden.

Die Gesamtbezüge früherer Mitglieder des Vorstands und ihrer Hinterbliebenen belaufen sich auf 13,3 Mio €. Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und ihren Hinterbliebenen sind 128,4 Mio € zurückgestellt.

Für das Geschäftsjahr 2004/2005 wird den Mitgliedern des Aufsichtsrats auf Basis der vorgeschlagenen Dividende von 0,70 € je Stückaktie (ohne Berücksichtigung der Sonderausschüttung von 0,10 € je Stückaktie) eine Vergütung von insgesamt 2,3 Mio € gewährt. Mitgliedern des Aufsichtsrats der ThyssenKrupp AG werden für Aufsichtsratsmandate bei Konzerngesellschaften für das Geschäftsjahr 2004/2005 Vergütungen von 0,2 Mio € gewährt.

Die Bezüge der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sind im Kapitel „Corporate Governance“ des Geschäftsberichts auf Seiten 16 bis 19 individualisiert ausgewiesen. Die dortigen Ausführungen sind gleichzeitig Bestandteil dieses Finanzberichts.

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind auf den nachfolgenden Seiten angegeben.

Abgabe der Erklärungen zum Deutschen Corporate Governance Kodex nach § 161 AktG

Am 01. Oktober 2005 haben Vorstand und Aufsichtsrat die aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und den Aktionären auf der Website der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht. Die ThyssenKrupp AG entspricht sämtlichen Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 02. Juni 2005.

Die Entsprechenserklärung der börsennotierten Tochtergesellschaft Eisen- und Hüttenwerke AG ist am 26. September 2005 abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht worden.

3. MANDATE DES VORSTANDS

Dr.-Ing. Ekkehard D. Schulz

Vorsitzender

- AXA Konzern AG*
- Bayer AG*
- Commerzbank AG*
- Deutsche Bahn AG
- MAN AG (Vorsitz)*
- RAG AG (weiterer stellv. Vorsitz)
- TUI AG*
- konzernintern:
 - ThyssenKrupp Automotive AG (Vorsitz)
 - ThyssenKrupp Services AG (Vorsitz)
 - ThyssenKrupp Steel AG (Vorsitz)

Dr. Ulrich Middelmann

stellvertretender Vorsitzender

- E.ON Ruhrgas AG
- LANXESS AG*
- LANXESS Deutschland GmbH
- RAG AG
- Hoberg & Driesch GmbH (Vorsitz)
- konzernintern:
 - Eisen- und Hüttenwerke AG
 - ThyssenKrupp Automotive AG
 - ThyssenKrupp Elevator AG
 - ThyssenKrupp Stahl AG (Vorsitz)
 - ThyssenKrupp Technologies AG (Vorsitz)
 - Grupo ThyssenKrupp S.A. (Spanien)
 - ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni S.p.A. (Italien)
 - ThyssenKrupp (China) Ltd. (VR China, Chairman)
 - ThyssenKrupp Stainless GmbH (Vorsitz)

○ Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten i.S.d. § 125 AktG (Stand: 30. September 2005)

* externe börsennotierte Gesellschaft

○ Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen i.S.d. § 125 AktG (Stand: 30. September 2005)

Dr. Olaf Berlien

- Transrapid International Verwaltungsgesellschaft mbH

konzernintern:

- ThyssenKrupp Marine Systems AG (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Services AG
- Berco S.p.A. (Italien, Präsident)
- GLH, LLC (USA)
- ThyssenKrupp (China) Ltd. (VR China)

Edwin Eichler

konzernintern:

- ThyssenKrupp Elevator AG (Vorsitz)
- ThyssenKrupp (China) Ltd. (VR China)

Gary Elliott

konzernintern:

- Grupo ThyssenKrupp S.A. (Spanien)
- Hammond & Champness Ltd. (Großbritannien, Chairman)
- ThyssenKrupp Airport Systems Inc. (USA)
- ThyssenKrupp Aufzüge GmbH (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Aufzüge Ltd. (Großbritannien, Chairman)
- ThyssenKrupp (China) Ltd. (VR China)
- ThyssenKrupp Dongyang Elevator Co., Ltd. (Korea)
- ThyssenKrupp Elevator Asia Pacific Ltd. (VR China)
- ThyssenKrupp Elevator Holding Corp. (USA, Chairman)
- ThyssenKrupp Elevator Southern Europe, Africa & Middle East, S.L.U. (Spanien)

Jürgen H. Fechter

konzernintern:

- ThyssenKrupp Nirosta GmbH (Vorsitz)
- ThyssenKrupp VDM GmbH (Vorsitz)
- Shanghai Krupp Stainless Co., Ltd. (VR China, Vice Chairman)
- ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni S.p.A. (Italien, Präsident)
- ThyssenKrupp Mexinox S.A. de C.V. (Mexiko, Chairman)

Dr. A. Stefan Kirsten

konzernintern:

- Eisen- und Hüttenwerke AG
- ThyssenKrupp Automotive AG
- ThyssenKrupp Marine Systems AG
- ThyssenKrupp Rückversicherungs-AG (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Steel AG
- ThyssenKrupp Budd Company (USA)
- ThyssenKrupp Versicherungsdienst GmbH
Industrieversicherungsvermittlung (Vorsitz)

Dr.-Ing. Karl-Ulrich Köhler

- BASF Coatings AG
- Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH (stellv. Vorsitz)
- ANSC-TKS Galvanizing Co., Ltd. (VR China, stellv. Vorsitz)
- CSA Companhia Siderúrgica do Atlântico (Brasilien)
- Steel 24-7 N.V. (Belgien)

konzernintern:

- Eisen- und Hüttenwerke AG (Vorsitz)
- Hoesch Hohenlimburg GmbH (Vorsitz)
- Rasselstein GmbH (Vorsitz)

Ralph Labonte

- Zoo Duisburg AG
- PEAG Personalentwicklungs- und Arbeitsmarktagentur GmbH (Vorsitz)

konzernintern:

- Rasselstein GmbH
- ThyssenKrupp Automotive AG
- ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH
- ThyssenKrupp Marine Systems AG

Dr.-Ing. Wolfram Mörsdorf

- INPRO Innovationsgesellschaft für fortgeschrittene Produktionssysteme in der Fahrzeugindustrie mbH

konzernintern:

- ThyssenKrupp Bilstein GmbH
- ThyssenKrupp Drauz Nothelfer GmbH
- ThyssenKrupp Federn GmbH
- ThyssenKrupp Gerlach GmbH
- ThyssenKrupp Services AG
- ThyssenKrupp Umformtechnik GmbH (Vorsitz)
- ThyssenKrupp Budd Company (USA, Chairman)
- ThyssenKrupp (China) Ltd. (VR China)
- ThyssenKrupp Fabco Corp. (Kanada)
- ThyssenKrupp Presta AG (Liechtenstein)
- ThyssenKrupp Sofedit S.A.S. (Frankreich, Vorsitz)
- ThyssenKrupp Waupaca, Inc. (USA)

4. MANDATE DES AUFSICHTSRATS

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
ehem. Vorsitzender des Vorstands
der ThyssenKrupp AG

- Allianz AG
- Axel Springer AG
- Deutsche Lufthansa AG
- E.ON AG
- Hochtief AG
- Siemens AG
- Volkswagen AG
- BNP Paribas S.A. (Frankreich)
- Compagnie de Saint-Gobain (Frankreich)
- Suez S.A. (Frankreich)

Markus Bistram, Dinslaken

(seit 04. Mai 2005)
Gewerkschaftssekretär im Zweigbüro
Düsseldorf der IG Metall

- Georgsmarienhütte Holding GmbH
konzernintern:
- ThyssenKrupp Automotive AG

Wolfgang Boczek, Bochum

Werkstoffprüfer
Vorsitzender der Betriebsrätearbeits-
gemeinschaft ThyssenKrupp Automotive
konzernintern:

- ThyssenKrupp Automotive AG

Heinrich Hentschel, Emden

Technischer Sachbearbeiter/Hydrostatik
Mitglied des Betriebsrats der
Nordseewerke GmbH

Prof. Dr. Günter Vogelsang, Düsseldorf
Ehrevorsitzender

Bertin Eichler, Frankfurt/Main

stellvertretender Vorsitzender
Mitglied des geschäftsführenden Vorstands
der IG Metall

- BauBeCon Immobilien GmbH (stellv. Vorsitz)
- BGAG Beteiligungsgesellschaft der
Gewerkschaften AG (Vorsitz)
- BHW Holding AG
- BMW AG

Prof. Jürgen Hubbert, Sindelfingen

(seit 21. Januar 2005)
ehem. Mitglied des Vorstands
der DaimlerChrysler AG

- Industrie-Werke Karlsruhe Augsburg AG
- Häussler Group (Vors. des Beirats)
- Österreichische Industrieholding AG
(Österreich, stellv. Vorsitz)
- TÜV Süddeutschland Holding AG
(Mitglied des Gesellschafterausschusses)

Klaus Ix, Siek

Maschinenschlosser
Vorsitzender des Betriebsrats der
ThyssenKrupp Fahrtreppen GmbH
und stellvertretender Vorsitzender
der Betriebsrätearbeitsgemeinschaft
ThyssenKrupp Elevator
konzernintern:

- ThyssenKrupp Elevator AG
- ThyssenKrupp Fahrtreppen GmbH

Hüseyin Kavvesoglu, Maxdorf

Vorarbeiter
Vorsitzender der Betriebsrätearbeits-
gemeinschaft ThyssenKrupp Services
konzernintern:

- ThyssenKrupp Industrieservice GmbH
- ThyssenKrupp Services AG

Dr. Martin Kohlhaussen, Bad Homburg

Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Commerzbank AG

- Bayer AG
- Commerzbank AG (Vorsitz)
- Heraeus Holding GmbH
- Hochtief AG (Vorsitz)
- Schering AG
- Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck GmbH

Dr. Heinz Kriwet, Düsseldorf

ehem. Vorsitzender des Vorstands
der Thyssen AG

- Dresdner Bank AG

Dr.-Ing. Klaus T. Müller, Dortmund
Hauptbereichsleiter Rohstahl der
ThyssenKrupp Steel AG

Prof. Dr. Bernhard Pellens, Bochum
(seit 21. Januar 2005)
Professor für Betriebswirtschaft und
Internationale Unternehmensrechnung
an der Ruhr-Universität Bochum

Dr. Heinrich v. Pierer, Erlangen
(seit 21. Januar 2005)
Vorsitzender des Aufsichtsrats der
Siemens AG

- Deutsche Bank AG
- Hochtief AG
- Münchener Rückversicherungs-
Gesellschaft AG
- Siemens AG (Vorsitz)
- Volkswagen AG

Dr. Kersten v. Schenck, Bad Homburg
Rechtsanwalt und Notar

Peter Scherrer, Brüssel
Generalsekretär des Europäischen
Metallgewerkschaftsbundes

- Adam Opel AG
- Kaiserslautern Automobilteile GmbH
- Opel Powertrain GmbH

Thomas Schlenz, Duisburg
Schichtmeister
Vorsitzender des Konzernbetriebsrats
der ThyssenKrupp AG

- PEAG Personalentwicklungs- und
Arbeitsmarktagentur GmbH
konzernintern:
- ThyssenKrupp Services AG

Dr. Henning Schulte-Noelle, München
Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Allianz AG

- Allianz AG (Vorsitz)
- E.ON AG
- Siemens AG

Wilhelm Segerath, Duisburg
Karosserie- und Fahrzeugbauer
Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats
der ThyssenKrupp Steel AG und
Vorsitzender der Betriebsrätearbeits-
gemeinschaft ThyssenKrupp Steel
konzernintern:

- ThyssenKrupp Steel AG

Christian Streiff, Neuilly sur Seine
(seit 21. Januar 2005)
ehem. Directeur Général (C.O.O.) der
Saint-Gobain Gruppe

- Ecole Nationale Supérieure des Mines
de Paris (Frankreich)

Prof. Dr. Gang Wan, Shanghai
(seit 21. Januar 2005)
Professor für Fahrzeugtechnik und Präsident
der Tongji-Universität

Herr Dr. Friedel Neuber ist am 23. Oktober
2004 verstorben. Bis dahin hat er folgende
Mandate wahrgenommen:

- Deutsche Bahn AG
- Hapag-Lloyd AG
- RAG AG
- RWE AG (Vorsitz)
- TUI AG (Vorsitz)

Mit Ablauf der Hauptversammlung der
ThyssenKrupp AG am 21. Januar 2005
sind Dr. Karl-Hermann Baumann, Carl-L.
von Boehm-Bezing, Reinhard Kuhlmann,
Dr. Mohamad-Mehdi Navab-Motlagh und
Bernhard Walter aus dem Aufsichtsrat aus-
geschieden. Sofern von diesen Herren zum
Zeitpunkt ihres Ausscheidens aus dem Auf-
sichtsrat andere Mandate wahrgenommen
wurden, sind diese im Folgenden aufgeführt:

Dr. Karl-Hermann Baumann, München
ehem. Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Siemens AG

- Deutsche Bank AG
- E.ON AG
- Linde AG
- Schering AG
- Siemens AG (Vorsitz)

Carl-L. von Boehm-Bezing, Bad Soden
ehem. Mitglied des Vorstands
der Deutsche Bank AG

- Rütgers AG
- RWE AG

Reinhard Kuhlmann, Frankfurt/Main
Mitglied des Vorstands
der ThyssenKrupp Marine Systems AG

- Adam Opel AG

**Dr. Mohamad-Mehdi Navab-Motlagh,
Teheran**
Vizeminister für Wirtschaft und Internationale
Angelegenheiten im Industrie- und Bergbau-
ministerium der Islamischen Republik Iran

- Europäisch-Iranische Handelsbank AG

Bernhard Walter, Bad Homburg
ehem. Sprecher des Vorstands
der Dresdner Bank AG

- Bilfinger Berger AG
- 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)

5. INANSPRUCHNAHME VON § 264 ABS. 3 UND § 264b HGB

Nachfolgende inländische Tochtergesellschaften in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft bzw. Personenhandelsgesellschaft im Sinne

des § 264a HGB haben in Teilen von der Befreiungsvorschrift gemäß § 264 Abs. 3 und § 264b HGB Gebrauch gemacht.

A

Acciai Speciali Terni Deutschland GmbH	Krefeld
AGOZAL Oberflächenveredelung GmbH	Neuwied
Aloverzee Handelsgesellschaft mbH	Essen
Aluminiumgießerei Soest GmbH & Co. KG	Soest

B

Becker & Co. GmbH	Neuwied
BERCO Deutschland GmbH	Ennepetal
BIS Blohm + Voss Inspection Service GmbH	Hamburg
Blohm + Voss GmbH	Hamburg
Blohm + Voss Repair GmbH	Hamburg

C

Cadillac Plastic GmbH	Viernheim
Christian Hein GmbH	Langenhagen
Cryotrans Schifffahrts GmbH	Emden

D

Dolores Schifffahrts-Gesellschaft mbH	Emden
Dortmunder Eisenhandel Hansa GmbH	Dortmund
Dr. Mertens Edelstahlhandel GmbH	Offenbach
DSU Gesellschaft für Dienstleistungen und Umwelttechnik mbH & Co. KG	Duisburg

E

EBOR Edelstahl GmbH	Sachsenheim
EGM Entwicklungsgesellschaft für Montagetechnik GmbH	Langenhagen
EH Güterverkehr GmbH	Duisburg
Eisen und Metall GmbH	Stuttgart
Eisenbahn und Häfen GmbH	Duisburg
Eisenmetall Handelsgesellschaft mbH	Gelsenkirchen
ELEG Europäische Lift + Escalator GmbH	Neuhausen a.d.F.
ems Isoliersysteme GmbH	Pansdorf/Holstein

F

Freiburger Stahlhandel GmbH & Co. KG	Freiburg i.Br.
--------------------------------------	----------------

G

GKI-OFU Industrieofenbau GmbH	Oberhausen
GMT Aufzug-Service GmbH	Ettlingen
GVD Gesellschaft für Verpackungstechnik und Dienstleistungen mbH	Duisburg
GWH Aufzüge GmbH	Himmelstadt

H

Haisch Aufzüge GmbH	Gingen/Fils
Hanseatische Aufzugsbau GmbH	Rostock
Herzog Coilex GmbH	Stuttgart
Hessapp GmbH	Taunusstein-Hahn
Hoesch Contecna Systembau GmbH	Oberhausen
Hoesch Hohenlimburg GmbH	Hagen
Hommel CNC Technik GmbH	Köln
Hommel CNC-Service GmbH	Köln
Hommel Gebrauchtmachines GmbH	Köln
Hommel GmbH	Köln
Hommel Präzision GmbH	Köln
Hommel Unverzagt GmbH	Weinstadt
Hövelmann & Co. Eisengroßhandlung GmbH	Gelsenkirchen
Hüller Hille GmbH	Mosbach

I

Immovert Gesellschaft für Grundstücksverwaltung mbH	Essen
Innovative Meerestechnik GmbH	Emden

J

Jacob Bek GmbH	Ulm
Johann A. Krause Maschinenfabrik GmbH	Bremen
Johann A. Krause Systemtechnik GmbH	Chemnitz

K

KBS Kokereibetriebsgesellschaft Schwelgern GmbH	Duisburg
König Kunststoffe GmbH	Maisach
Kraemer & Freund GmbH & Co. KG	Hagen
Krupp Druckereibetriebe GmbH	Essen

Krupp Hoesch Tecna GmbH	Dortmund
Krupp Stahl AG & Co Liegenschaftsverwaltung OHG	Bochum
Krupp Stahlbau Berlin GmbH	Berlin

L

Leichsenring Aufzüge GmbH	Hamburg
Liegenschaftsgesellschaft Lintorf mbH	Düsseldorf
LiftEquip GmbH Elevator Components	Neuhausen a.d.F.
Liftservice und Montage GmbH	Saarbrücken

M

Max Cochius GmbH	Berlin
Metall Service Partner GmbH	Haan/Rhld.
MONTAN GmbH Assekuranz-Makler	Düsseldorf

N

Nickel GmbH	Dillenburg
Nordseewerke GmbH	Emden
Nothelfer Planung GmbH	Wadern-Lockweiler

O

Otto Wolff Handelsgesellschaft mbH	Düsseldorf
Otto Wolff Kunststoffvertrieb GmbH	Düsseldorf

P

Polysius AG	Beckum
-------------	--------

R

RAM Recycling, Abbruch, Maschinen- und Geräteverleih GmbH	Duisburg
Rasselstein GmbH	Andernach
Rasselstein Verwaltungs GmbH	Neuwied
Reisebüro Dr. Tigges GmbH	Essen
REMA Gesellschaft für Rohrleitungs- und Maschinenbau mbH	Neukirchen-Vluyn
Rothe Erde Beteiligungs GmbH	Essen
Rothe Erde GmbH	Dortmund

S

SBS Brenn- und Schneidbetrieb Rinteln GmbH	Rinteln
SIR Industrieservice GmbH	Köln
smbChromstahl GmbH	Hannover-Langenhagen
Stahlhauser Liegenschaften Verwaltungsgesellschaft mbH	Essen
SVG Steinwerder Verwaltungsgesellschaft mbH	Hamburg
SWI Gebäudereinigung GmbH	Oberhausen

T

Tepper Aufzüge GmbH	Münster
Thyssen Altwert Umweltservice GmbH	Düsseldorf
Thyssen Draht GmbH	Hamm
Thyssen Duro Metall GmbH	Kornwestheim
Thyssen Henschel GmbH	Essen
Thyssen Informatik Services GmbH	Krefeld
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs- und Verwertungs GmbH & Co.KG Industrie	Oberhausen
Thyssen Liegenschaften Verwaltungs- und Verwertungs GmbH & Co.KG Stahl	Oberhausen
Thyssen Rhestahl Technik GmbH	Düsseldorf
Thyssen Röhm Kunststoffe GmbH	Düsseldorf
Thyssen Schulte Werkstoffhandel GmbH	Düsseldorf
Thyssen Stahl GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp AdMin GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Airport Systems GmbH	Kassel
ThyssenKrupp Aufzüge GmbH	Neuhausen a.d.F.
ThyssenKrupp Aufzüge Nordost GmbH	Berlin
ThyssenKrupp Aufzüge Süd GmbH	Neuhausen a.d.F.
ThyssenKrupp Aufzüge West GmbH	Frankfurt a.M.
ThyssenKrupp Aufzugswerke GmbH	Neuhausen a.d.F.
ThyssenKrupp Automotive AG	Bochum
ThyssenKrupp Automotive Mechatronics GmbH	München
ThyssenKrupp Automotive Systems GmbH	Bochum
ThyssenKrupp Automotive Systems Leipzig GmbH	Leipzig
ThyssenKrupp Bau Consult GmbH	Essen
ThyssenKrupp Bausysteme GmbH	Essen
ThyssenKrupp Bilstein GmbH	Ennepetal
ThyssenKrupp Bilstein Suspension GmbH	Ennepetal
ThyssenKrupp Bilstein Wagenheber GmbH	Mandern
ThyssenKrupp DAVEX GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp DeliCate GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Dienstleistungen GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Drauz Nothelfer GmbH	Heilbronn
ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH	Gelsenkirchen
ThyssenKrupp Electrical Steel Verwaltungsgesellschaft mbH	Gelsenkirchen
ThyssenKrupp Elevator AG	Düsseldorf
ThyssenKrupp EnCoke GmbH	Dortmund
ThyssenKrupp ExperSite GmbH	Kassel
ThyssenKrupp Facilities Services GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Fahrtreppen GmbH	Hamburg
ThyssenKrupp Fahrzeugtechnik GmbH	Emden
ThyssenKrupp Federn GmbH	Hagen

ThyssenKrupp Fördertechnik GmbH	Essen
ThyssenKrupp Gerlach GmbH	Homburg/Saar
ThyssenKrupp GfT Bautechnik GmbH	Essen
ThyssenKrupp GfT Gleistechnik GmbH	Essen
ThyssenKrupp GfT Tiefbautechnik GmbH	Essen
ThyssenKrupp Grundbesitz Verwaltungs GmbH	Essen
ThyssenKrupp Hoesch Bausysteme GmbH	Kreuztal
ThyssenKrupp Immobilienentwicklungs Concordiahütte GmbH	Oberhausen
ThyssenKrupp Immobilienentwicklungs Krefeld GmbH	Oberhausen
ThyssenKrupp Industrieservice GmbH	Köln
ThyssenKrupp Industrieservice Holding GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Information Services GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Liegenschaften Umformtechnik Verwaltungs GmbH	Bochum
ThyssenKrupp Mannex GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Marine Systems AG	Hamburg
ThyssenKrupp Marine Systems Beteiligungen GmbH	Essen
ThyssenKrupp Materials & Services GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Materials Europe GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp MetalCutting GmbH	Ludwigsburg
ThyssenKrupp Metallurgie GmbH	Essen
ThyssenKrupp MinEnergy GmbH	Essen
ThyssenKrupp Nirosta GmbH	Krefeld
ThyssenKrupp Nirosta Präzisionsband GmbH	Krefeld
ThyssenKrupp Nutzeisen GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Präzisionsschmiede GmbH	München
ThyssenKrupp Presta Ilsenburg GmbH	Ilsenburg
ThyssenKrupp Printmedia GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp Real Estate GmbH	Essen
ThyssenKrupp RST Rohstoffe und Technik GmbH	Essen
ThyssenKrupp Sägenstahlcenter GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp Schulte GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Services AG	Düsseldorf

ThyssenKrupp Stahl AG	Duisburg
ThyssenKrupp Stahl Immobilien GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp Stahlkontor GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Stahl-Service-Center GmbH	Leverkusen
ThyssenKrupp Stainless GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp Stainless International GmbH	Krefeld
ThyssenKrupp Steel AG	Duisburg
ThyssenKrupp Systems & Services GmbH	Düsseldorf
ThyssenKrupp Tailored Blanks GmbH	Dortmund
ThyssenKrupp Tailored Blanks Nord GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp Transrapid GmbH	Kassel
ThyssenKrupp Treppenlifte GmbH	Neuss
ThyssenKrupp Umformtechnik GmbH	Ludwigsfelde
ThyssenKrupp VDM GmbH	Werdohl
ThyssenKrupp Verkehr GmbH	Duisburg
ThyssenKrupp Versicherungsdienst GmbH	
Industrierversicherungsvermittlung	Düsseldorf
ThyssenKrupp Weichenbau GmbH	Essen

U

Uhde GmbH	Dortmund
Uhde High Pressure Technologies GmbH	Hagen
Uhde Services and Consulting GmbH	Dortmund
Uhde Services GmbH	Haltern am See

W

WIG Sicherheitsdienstleistungen GmbH	Leonberg
Witzig & Frank GmbH	Offenburg

X

Xtend Holding GmbH	Düsseldorf
--------------------	------------

Weitere Informationen

Kapitel

06

- 181 Mehrjahresübersicht
- 183 Wesentliche Konzernunternehmen und Beteiligungen
- 187 Stichwortverzeichnis
- 188 Glossar
- 189 Abkürzungsverzeichnis
- 190 Kontakt/Termine 2006/2007

Ein Großunternehmen wie ThyssenKrupp ist eine hochkomplexe Welt. Mit einer Vielzahl von Informationen haben wir Ihnen in diesem Bericht einen Einblick in unsere Welt vermittelt. Auf den folgenden Seiten finden Sie weitere Hintergrundinformationen, die Ihr Bild von unserem Konzern abrunden. Etwa wie sich unsere wirtschaftliche Entwicklung im Mehrjahresvergleich oder wie sich die Eigentums- und Beteiligungsverhältnisse im Konzern darstellen. Dennoch haben wir vielleicht nicht all Ihre Fragen beantwortet. Dann stehen unsere Teams von Presse und Investor Relations gerne zu Ihrer Verfügung.

Rob McLeod, Abteilungsleiter ThyssenKrupp Canada,
→ Vater von Kevin, SIEHE S. XVIII und James Coutts, Projektmanager
Canadian Natural Resources



PARTNER FÜR WIRTSCHAFTLICHKEIT Der Bedarf an Öl wächst. Das macht Ölsandvorkommen in Kanada attraktiv, die jedoch nur unter hohem technologischen Aufwand abzubauen sind. Für James Coutts, Canadian Natural Resources, stellte sich deshalb die Frage, wie der wirtschaftliche Abbau möglich ist.

Die Antwort fand er in der gemeinsamen Arbeit mit Rob McLeod, ThyssenKrupp Canada, und dessen Team. Im engen Austausch entwickelten sie Lösungen, die von ThyssenKrupp in anspruchsvolle Technologie für Förderung und Aufbereitung von Ölsand umgesetzt wurden.

WEITERE INFORMATIONEN

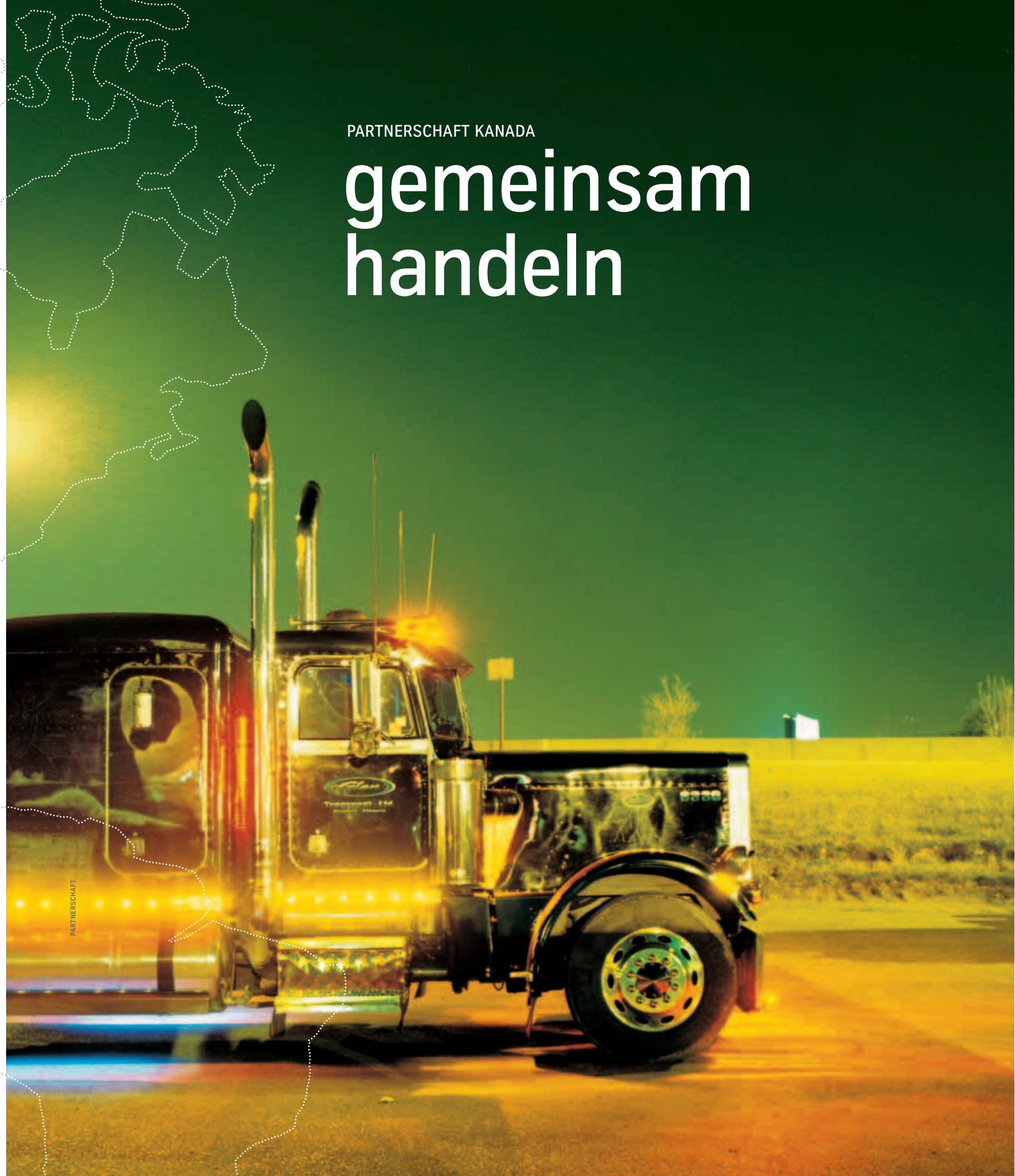
Kanada

PARTNERSCHAFT KANADA

gemeinsam handeln

Vereint entwickeln. In technologischen Grenzbereichen können begrenzte Ressourcen einer optimalen Lösung im Wege stehen. ThyssenKrupp ist deshalb stets offen für internationale Partnerschaften. Dabei befassen sich unsere eigenen Spezialisten zusammen mit denen von Kunden- oder Partnerunternehmen mit komplexen Aufgaben. Gemeinsam nutzt man so vorhandenes Wissen effizienter und kommt schneller auf die richtigen Lösungen. Selbst Zeitzone bringen dabei Vorteile. So können die Ingenieure in Deutschland am Projekt arbeiten und dieses am Abend an die Kollegen in Kanada übergeben.

RESSOURCEN NUTZEN Beim Projekt Horizon Oil Sands kooperierte Canadian Natural Resources mit ThyssenKrupp Canada in der Konstruktion, Lieferung und Montage von Erzbrechanlagen, Zwischenspeichern, Fördereinrichtungen und Ölsandaufbereitung für zwei Produktionsanlagen. Die größte Herausforderung waren dabei die extrem materialverschleißenden Eigenschaften des Ölsands. So waren noch vor 25 Jahren die beim Abbau verwendeten Baggerzähne bereits nach acht Stunden glatt geschliffen. Dank modernster Stahllegierungen haben die Bagger- und Brechzähne der heute eingesetzten Fördermaschinen eine Haltbarkeit von sechs Monaten.



THYSSENKRUPP KONZERN

		2000/2001 ¹	2001/2002 ¹	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Ertragslage (auf Basis fortgeführter Aktivitäten)						
Umsatz	Mio €	38.008	35.928	33.487	37.303	42.064
Bruttoergebnis vom Umsatz	Mio €	7.036	6.329	5.962	6.648	7.001
EBITDA	Mio €	3.267	2.576	2.350	3.036	3.452
EBIT	Mio €	1.349	1.040	963	1.683	2.001
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter (EBT)	Mio €	1.117	764	800	1.477	1.836
Konzern-Jahresüberschuss	Mio €	665	215	552	904	1.019
Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten	€	1,76	1,12	1,18	1,67	1,17
Ergebnis je Aktie	€	1,76	0,42	1,09	1,81	2,05
Gross Margin	%	18,5	17,6	17,8	17,8	16,6
EBITDA-Marge	%	8,6	7,2	7,0	8,1	8,2
EBIT-Marge	%	3,5	2,9	2,9	4,5	4,8
EBT-Marge	%	2,9	2,1	2,4	4,0	4,4
Eigenkapitalrentabilität (vor Steuern)	%	12,7	9,2	10,4	17,7	20,9
Personalaufwand je Mitarbeiter	€	50.085	50.761	49.534	50.116	50.017
Umsatz je Mitarbeiter	€	196.354	194.391	194.005	215.553	234.082
Vermögensstruktur						
Anlagevermögen	Mio €	17.818	16.255	15.544	15.181	14.788
Umlaufvermögen (einschl. latente Steuern und RAP)	Mio €	16.833	14.901	14.657	15.960	21.451
Vorräte	Mio €	6.527	6.002	5.835	6.340	7.673
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Mio €	5.721	5.353	5.362	5.829	6.126
Liquide Mittel	Mio €	1.258	941	713	1.437	4.823
Bilanzsumme	Mio €	34.651	31.156	30.201	31.141	36.239
Eigenkapital	Mio €	8.788	8.287	7.671	8.327	8.771
Fremdkapital	Mio €	25.863	22.869	22.530	22.814	27.468
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	Mio €	6.908	7.065	7.401	7.221	8.072
Brutto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	7.665	5.683	4.948	4.270	4.814
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Mio €	3.248	3.128	3.075	3.678	4.053
Eigenkapitalquote	%	25,4	26,6	25,4	26,7	24,2
Gearing	%	72,9	57,2	55,2	34,0	-0,1
Anlagendeckung	%	49,3	51,0	49,4	54,9	59,3
Umschlagsdauer Vorräte	Tage	61,8	60,1	62,7	61,2	65,7
Zahlungsziel Debitoren	Tage	54,2	53,6	57,6	56,3	52,4

¹ wie ursprünglich berichtet

THYSSENKRUPP KONZERN

		2000/2001 ²	2001/2002 ²	2002/2003 ²	2003/2004	2004/2005
Wertmanagement						
Capital Employed (Durchschnitt)	Mio €	22.792	21.002	19.530	18.870	17.994
ROCE	%	8,8	7,0	7,2	12,0	15,0
Kapitalkostensatz	%	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Wertbeitrag	Mio €	- 46	- 414	- 352	572	1.087
Steel	Mio €	- 16	- 533	- 255	226	526
Automotive	Mio €	- 16	- 137	3	100	- 141
Technologies	Mio €	73	22	- 68	27	- 128
Elevator	Mio €	186	208	241	250	220
Services	Mio €	- 186	- 107	- 166	105	150
Cash-Flow/Investitionen						
Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	Mio €	2.245	2.454	2.027	2.559	2.183
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	Mio €	- 1.299	- 546	- 1.169	- 979	963
Free Cash-Flow (vor Dividende)	Mio €	946	1.908	858	1.580	3.146
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	Mio €	- 634	- 2.177	- 1.064	- 865	123
Investitionen	Mio €	2.327	1.777	1.604	1.734	1.858
Netto-Finanzverbindlichkeiten	Mio €	6.407	4.742	4.235	2.833	- 9
Innenfinanzierungskraft		1,7	4,5	1,7	2,6	-2,3
Dynamischer Verschuldungsgrad		2,9	1,9	2,1	1,1	-
ThyssenKrupp AG						
Jahresüberschuss	Mio €	355	258	406	301	920
Ausschüttung	Mio €	309	206	249	299	399 ³
Dividende je Aktie	€	0,60	0,40	0,50	0,60	0,80 ³

² wie ursprünglich berichtet

³ Vorschlag an die Hauptversammlung; einschl. Sonderausschüttung von 0,10 €

UNTERNEHMEN (Stand: 30. September 2005)

	Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft		Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft
ThyssenKrupp Bilstein GmbH, Ennepetal	99,50	12,1	1.050				
ThyssenKrupp Bilstein of America Inc., San Diego/California, USA	100,00	- 2,7	283	Corporate			
ThyssenKrupp Body Stampings Ltd., Cannock, Großbritannien	100,00	15,8	993	Aventec S.A. de C.V., Silao/Guanajuato, Mexico	33,33	66,6 ³	0 ³
ThyssenKrupp Camford Ltd., Newton Aycliff, Großbritannien	100,00	0,2	0	Huizhou Sumikin Forging Corporation Ltd., Huizhou, VR China	34,00	92,4 ³	80 ³
ThyssenKrupp Drauz Nothelfer GmbH, Heilbronn	100,00	12,0	2.520	Bertrandt AG, Ehningen	25,19 ⁴	51,4	3.030
ThyssenKrupp Federn GmbH, Hagen	100,00	57,1	827	ELEVATOR			
ThyssenKrupp Indusa Mure S.L., Alonsotegui, Spanien	100,00	10,5	404	ThyssenKrupp Elevator AG, Düsseldorf	100,00	378,6	100
ThyssenKrupp JBM Private Ltd., Chennai, Indien	73,89	8,5	234	Central/Eastern/Northern Europe (CENE)			
ThyssenKrupp Sasa S.A. de C.V., San Luis Potosi, Mexico	100,00	- 5,3	500	ThyssenKrupp Ascenseurs Holding S.A.S., Saint Denis-la-Plaine Cedex, Frankreich	100,00	121,1	4
ThyssenKrupp Sofedit España, S.A., Valladolid, Spanien	100,00	10,4	76	ThyssenKrupp Ascenseurs S.A.S., Angers, Frankreich	100,00	82,7	2.251
ThyssenKrupp Sofedit S.A.S., Versailles, Frankreich	100,00	7,9	3.040	ThyssenKrupp Aufzüge AG, Rümlang, Schweiz	100,00	8,0	208
ThyssenKrupp Umformtechnik GmbH, Ludwigsfelde	100,00	46,2	2.053	ThyssenKrupp Aufzüge Gesellschaft m.b.H., Wien, Österreich	100,00	36,6	278
ThyssenKrupp Woodhead Ltd., Leeds, Großbritannien	100,00	24,1	81	ThyssenKrupp Aufzüge GmbH, Neuhausen a.d.F.	100,00	100,9	134
Powertrain (Global)				ThyssenKrupp Aufzüge Ltd., Nottingham, Großbritannien	100,00	42,9	0
ThyssenKrupp Atlas, Inc., Fostoria/Ohio, USA	100,00	16,9	463	ThyssenKrupp Aufzüge Nordost GmbH, Berlin	100,00	2,7	612
ThyssenKrupp Automotive Sales & Technical Center, Inc., Troy/Michigan, USA	100,00	38,8	48	ThyssenKrupp Aufzüge Süd GmbH, Neuhausen a.d.F.	100,00	1,5	577
ThyssenKrupp Fundicoes Ltda., Barra do Pirai, Brasilien	100,00	33,4	2.255	ThyssenKrupp Aufzüge West GmbH, Frankfurt a.M.	100,00	0,8	592
ThyssenKrupp Gerlach Company, Danville/Illinois, USA	100,00	58,3	839	ThyssenKrupp Aufzugswerke GmbH, Neuhausen a.d.F.	99,50	14,0	1.023
ThyssenKrupp Gerlach GmbH, Homburg/Saar	100,00	53,9	1.362	ThyssenKrupp Elevator B.V., Krimpen aan den IJssel, Niederlande	100,00	34,7	0
ThyssenKrupp Mavilor S.A., L'Horme, Frankreich	99,99	5,7	448	ThyssenKrupp Elevator Sp. z o.o., Warschau, Polen	100,00	2,4	53
ThyssenKrupp Metalúrgica Campo Limpo Ltda., Campo Limpo Paulista, Brasilien	59,75	194,3	3.292	ThyssenKrupp Elevator UK Ltd., Nottingham, Großbritannien	100,00	31,7	1.007
ThyssenKrupp Metalúrgica de México S.A. de C.V., Puebla, Mexico	100,00	25,7	483	ThyssenKrupp Liften Ascenseurs S.A./N.V., Brüssel, Belgien	100,00	15,9	282
ThyssenKrupp Präzisionsschmiede GmbH, München	100,00	22,8	1.581	ThyssenKrupp Liften B.V., Krimpen aan den IJssel, Niederlande	100,00	5,0	250
ThyssenKrupp Presta Aktiengesellschaft, Eschen, Liechtenstein	100,00	270,3	1.278	Americas (AMS)			
ThyssenKrupp Presta de México S.A. de C.V., Puebla, Mexico	66,67	23,5	113	New York Elevator & Electrical Corporation, New York, USA	100,00	19,0	311
ThyssenKrupp Presta France S.A.S., Florange, Frankreich	100,00	33,3	707	Thyssen Elevator Capital Corp., Whittier/California, USA	100,00	373,6	0
ThyssenKrupp Presta HuiZhong Shanghai Co., Ltd., Shanghai, VR China	60,00	11,3	93	ThyssenKrupp Elevadores, S.A., São Paulo, Brasilien	99,81	70,6	1.891
ThyssenKrupp Presta Ilsenburg GmbH, Ilsenburg	100,00	12,9	334	ThyssenKrupp Elevator Canada Ltd., Toronto, Kanada	100,00	49,5	1.035
ThyssenKrupp Presta SteerTec GmbH, Düsseldorf	60,00	21,5	1.004	ThyssenKrupp Elevator Corp., Horn Lake/Mississippi, USA	100,00	166,4	6.778
				ThyssenKrupp Elevator Holding Corp., Whittier/California, USA	100,00	254,2	0
				ThyssenKrupp Elevator Manufacturing Inc., Collierville/Tennessee, USA	100,00	118,6	1.227
				ThyssenKrupp Northern Elevator Ltd., Scarborough/Ontario, Kanada	100,00	167,9	208

¹ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ² nach Landesrecht ³ Jahresabschluss 31.12.2004 ⁴ davon werden 10,08 % von der ThyssenKrupp Stahl AG gehalten
⁵ Rumpfgeschäftsjahr 01.01.05-30.09.2005

UNTERNEHMEN (Stand: 30. September 2005)

	Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft		Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft
South. Europe/Africa/Mid. East (SEAME)							
Ascensores Cenia S.L., Andoain, Spanien	100,00	20,0	763				
ThyssenKrupp Eletec Internacional S.A., Madrid, Spanien	100,00	17,3	8				
ThyssenKrupp Elevadores, S.A., Lissabon, Portugal	100,00	15,2	656				
ThyssenKrupp Elevadores, S.L., Madrid, Spanien	99,92	63,0	2.563				
Asia/Pacific (AP)							
Thyssen Elevators Co., Ltd., Zhongshan, VR China	100,00	28,2	1.389				
ThyssenKrupp Dongyang Elevator Co., Ltd., Seoul, Korea	75,00	111,4	889				
ThyssenKrupp Elevator (Shanghai) Co., Ltd., Shanghai, VR China	100,00	17,6	157				
Thyssen Lifts Pacific Pty. Ltd., Surry Hills, Australien	100,00	7,4	0				
Won Co. Ltd., Chonan, Korea	100,00	- 24,6	140				
Escalators/Pass. Board. Bridges (ES/PBB)							
ThyssenKrupp Airport Systems Inc., Fort Worth/Texas, USA	100,00	3,3	147				
ThyssenKrupp Airport Systems, S.A., Mieres/Oviedo, Spanien	55,17	13,8	279				
ThyssenKrupp Fahrtreppen GmbH, Hamburg	100,00	1,3	616				
ThyssenKrupp Norte S.A., Mieres/Oviedo, Spanien	100,00	17,3	336				
Accessibility (ACC)							
ThyssenKrupp Access Corp., Kansas City/Missouri, USA	100,00	7,8	277				
ThyssenKrupp Accessibility B.V., Krimpen aan den IJssel, Niederlande	100,00	13,3	119				
TECHNOLOGIES							
ThyssenKrupp Technologies AG, Essen	100,00	1024,5	146				
Plant Technology							
Polysius AG, Beckum	100,00	13,9	984				
Polysius Corp., Atlanta/Georgia, USA	100,00	5,8	51				
Polysius S.A.S., Aix en Provence, Frankreich	100,00	27,3	152				
ThyssenKrupp Fördertechnik GmbH, Essen	100,00	61,3	719				
ThyssenKrupp Industries India Pvt. Ltd., Pimpri, Indien	54,73	28,6	1.079				
Uhde GmbH, Dortmund	100,00	90,1	1.523				
Uhde India Ltd., Mumbai, Indien	80,43	9,9	662				
Marine Systems							
Blohm + Voss GmbH, Hamburg	100,00	33,2	938				
Blohm + Voss Repair GmbH, Hamburg	100,00	7,7	449				
Greek Naval Shipyards Holdings S.A., Skaramanga, Griechenland	76,08	60,6 ³	0 ⁵				
Howaldtswerke-Deutsche Werft GmbH, Kiel	100,00	49,9 ³	2.548 ³				
Kockums AB, Malmö, Schweden	100,00	102,3 ³	1.117 ³				
Nordseewerke GmbH, Emden	100,00	12,8	1.400				
ThyssenKrupp Marine Systems AG, Hamburg	75,00	64,5	43				
Mechanical Engineering							
Berco S.p.A., Copparo, Italien	100,00	81,8	3.061				
B+V Industrietechnik GmbH, Hamburg	100,00	18,9	664				
Defontaine S.A., Saint Herblain, Frankreich	99,99	20,2	929				
Industrie Automation S.A.S., Ensisheim, Frankreich	100,00	7,0	194				
Johann A. Krause Inc., Auburn Hills/Michigan, USA	100,00	48,9	371				
Johann A. Krause Maschinenfabrik GmbH, Bremen	100,00	8,9	1.084				
Noske-Kaeser GmbH, Hamburg	100,00	5,6	323				
Rotek Incorporated, Aurora/Ohio, USA	100,00	25,8	313				
Rothe Erde GmbH, Dortmund	100,00	25,6	1.520				
Xuzhou Rothe Erde Slewing Bearing Co., Ltd., Xuzhou, VR China	60,00	20,9	891				
SERVICES							
ThyssenKrupp Services AG, Düsseldorf	99,84	676,1	4.047				
Materials Services Europe							
Cadillac Plastic GmbH, Viernheim	100,00	6,2	247				
Dortmunder Eisenhandel Hansa GmbH, Dortmund	100,00	14,6	123				
Fortinox S.A., Buenos Aires, Argentinien	80,00	10,2	66				
Freiburger Stahlhandel GmbH & Co. KG, Freiburg i.Br.	51,00	3,5	126				
Hövelmann & Co. Eisengroßhandlung GmbH, Gelsenkirchen	100,00	0,3	18				
Jacob Bek GmbH, Ulm	79,96	4,2	148				
Metall Service Partner GmbH, Haan/Rhld.	100,00	5,6	223				
Otto Wolff Handelsgesellschaft mbH, Düsseldorf	99,50	19,5	154				
Otto Wolff Kunststoffvertrieb GmbH, Düsseldorf	100,00	7,1	368				
PLEXI S.L., Massalfassar (Valencia), Spanien	100,00	17,4	68				
Röhm Benelux B.V., Nijkerk, Niederlande	100,00	27,8	11				
ThyssenKrupp Autômata Industria de Peças Ltda., São Paulo, Brasilien	80,00	5,6	123				
ThyssenKrupp Energostal S.A., Torun, Polen	80,00	43,5	608				
ThyssenKrupp Ferroglobus Kereskedelmi Rt., Budapest, Ungarn	89,98	49,3	376				
ThyssenKrupp Materials Austria GmbH, Wien, Österreich	100,00	3,8	108				
ThyssenKrupp Materials Belgium N.V./S.A., Lokeren, Belgien	100,00	1,8	34				
ThyssenKrupp Materials France S.A.S., Maurepas, Frankreich	100,00	47,6	647				
ThyssenKrupp Materials Ibérica S.A., Martorelles, Spanien	100,00	19,8	144				
ThyssenKrupp Materials Nederland B.V., Veghel, Niederlande	100,00	14,0	249				
ThyssenKrupp Materials Schweiz AG, Bronschhofen, Schweiz	100,00	15,7	121				
ThyssenKrupp Materials Sverige AB, Göteborg, Schweden	100,00	2,7	57				

¹ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ² nach Landesrecht ³ Jahresabschluss 31.12.2004 ⁴ davon werden 10,08 % von der ThyssenKrupp Stahl AG gehalten
⁵ Rumpfgeschäftsjahr 01.01.05-30.09.2005

UNTERNEHMEN (Stand: 30. September 2005)

	Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft		Anteil am Kapital in % ¹	Eigenkapital in Mio € ²	Belegschaft
ThyssenKrupp Materials (UK) Ltd., Smethwick, Großbritannien	100,00	39,3	300	Special Products			
ThyssenKrupp Metallcenter GmbH, Karlsruhe	100,00	2,0	76	B.V. 'Nedeximpo' Nederlandse Export- en Importmaatschappij, Amsterdam, Niederlande	100,00	9,6	27
ThyssenKrupp Metals Company Ltd., Seoul, Korea	60,00	8,7	35	ThyssenKrupp GfT Bautechnik GmbH, Essen	70,00	0,5	131
ThyssenKrupp Portugal - Aços e Serviços, Lda., Carregado, Portugal	100,00	11,3	74	ThyssenKrupp Mannex Asia Pte. Ltd., Singapur, Singapur	100,00	7,7	25
ThyssenKrupp Schulte GmbH, Düsseldorf	100,00	0,0	5	ThyssenKrupp Mannex GmbH, Düsseldorf	100,00	76,2	188
Thyssen Röhm Kunststoffe GmbH, Düsseldorf	65,45	60,2	0	ThyssenKrupp Mannex Pty. Ltd., Sydney, Australien	100,00	17,0	25
Dufer S.A., São Paulo, Brasilien	49,00	18,7 ³	315 ³	ThyssenKrupp Metallurgie GmbH, Essen	100,00	16,5	35
Finox S.p.A., Mailand, Italien	40,00	28,1 ³	42 ³	ThyssenKrupp MinEnergy GmbH, Essen	100,00	20,9	26
Leong Jin Corporation Pte. Ltd., Singapur, Singapur	30,00	17,9 ³	99 ³	ThyssenKrupp RST Rohstoffe und Technik GmbH, Essen	100,00	10,9	44
Resopal S.A., Madrid, Spanien	20,00	6,2 ³	120 ³	Thyssen Rheinstahl Technik Projektgesellschaft mbH, Düsseldorf	100,00	14,8	21
Materials Services North America				CORPORATE			
ThyssenKrupp Materials CA Ltd., Mississauga / Ontario, Kanada	100,00	20,1	47	Corporate Headquarters			
ThyssenKrupp Materials Inc., Southfield / Michigan, USA	100,00	72,4	1.615	Grupo ThyssenKrupp S.A., Madrid, Spanien	100,00	215,6	4
ThyssenKrupp Materials NA, Inc., Southfield, USA	100,00	157,0	229	ThyssenKrupp Austria GmbH & Co. KG, Wien, Österreich	100,00	40,1	0
Industrial Services				ThyssenKrupp France S.A.S., Rueil-Malmaison, Frankreich	100,00	356,3	1
Palmers Ltd., Hampshire, Großbritannien	100,00	6,6	710	ThyssenKrupp Italia S.p.A., Terni, Italien	100,00	561,4	1
PeinigerRöRo GmbH, Gelsenkirchen	100,00	37,6	2.574	ThyssenKrupp Nederland B.V., Roermond, Niederlande	100,00	154,9	1
Safway Services Inc., Wilmington/Delaware, USA	100,00	88,2	3.596	ThyssenKrupp Participaciones, S.L., Andoain, Spanien	100,00	7,7	0
ThyssenKrupp GfT Gleistechnik GmbH, Essen	100,00	74,8	76	ThyssenKrupp UK Plc., County Durham, Großbritannien	100,00	420,2	2
ThyssenKrupp Industrieservice GmbH, Köln	100,00	15,6	6.696	ThyssenKrupp USA, Inc., Troy/Michigan, USA	100,00	1.032,9	34
ThyssenKrupp Serv Austria Gesellschaft m.b.H., Wien, Österreich	100,00	14,2	143	ThyssenKrupp (China) Ltd., Beijing, VR China	100,00	83,0	0
ThyssenKrupp Services (UK) Ltd., Birmingham, Großbritannien	100,00	5,3	724	Corporate Real Estate			
				ThyssenKrupp Real Estate GmbH, Essen	100,00	34,4	201

¹ bezogen auf die jeweilige Obergesellschaft im ThyssenKrupp Konzern ² nach Landesrecht ³ Jahresabschluss 31.12.2004 ⁴ davon werden 10,08 % von der ThyssenKrupp Stahl AG gehalten

⁵ Rumpfgeschäftsjahr 01.01.05-30.09.2005

A

Absatzmärkte	28, 31
Aktie	20
Aktionärsstruktur	23
Altersvorsorge/-teilzeit	59, 143, 149
Anhang	110
Anlagevermögen	136
Aufsichtsrat	06, 08, 18
Auftragseingang	31
Ausblick	50
Ausschüsse des Aufsichtsrats	07
Automotive	33, 45, 76, 88, 160

B

Belegschaftsaktien	23, 60, 143
Bericht des Aufsichtsrats	08
Berufsausbildung	59
Beschaffung	41, 53
Bestätigungsvermerk	104
Beteiligungen	183
Bilanz der ThyssenKrupp AG (HGB)	49
Bilanzstruktur	95
Body & Chassis	33
Börsenhandel	22
Börsenwert/Marktkapitalisierung	21
Branchenkonjunktur	28, 51
Brutto-Inlandsprodukt	27, 50, U/2, U/3

C

Carbon Steel	32
Cash-Flow	93, 107
Corporate	38, 90
Corporate Governance	13

D

Desinvest 33+	I
Desinvestitionen	38
Devisenmanagement	98
Discontinued Operations,	
Disposal Group	115, 118
Dividende	I, 22, 47, 90

E

Eigene Aktien	24, 140
Eigenkapitalentwicklung	108
Elevator	35, 53, 68, 80, 160
Engagement	57
Entsprechenserklärung	13, 171
Entwicklungszentren	43
Ergebnis	I, 47, 87
Ergebnis je Aktie	22, 90, 105, 111, 166
Erklärung des Vorstands	103

F

Finanzkalender	190
Finanzierung	96
Finanzverbindlichkeiten	I, 96, 151
Forschung und Entwicklung	II, 43, 53, 65
Free Float	24
Führungskräfte-Entwicklung	61

G

Gearing	96
Geschäftslage	27
Gewinn- und Verlustrechnung der ThyssenKrupp AG (HGB)	49
Grundkapital	23, 140

H

Hauptversammlung	22, 49
Hochschulkooperationen	43, 57

I

Innovation	43, 53
Innovationswettbewerb	54
Internet-Auftritt	13, 24
Investitionen	44, 54
Investor Relations	24

K

Kapitalflussrechnung	107
Kennzahlen zur Aktie	20
Konjunkturaussichten	50
Kontakt	190
Konzern-Bilanz	106
Konzern-Gewinn- und Verlust- rechnung	105
Kundengruppen	29
Kursentwicklung	21

L

Long Term Management Incentiveplan	16, 142
---------------------------------------	---------

M

Mandate des Aufsichtsrats	174
Mandate des Vorstands	172
Marine Systems	34, 79
Materialaufwand	41, 53
Mechanical Engineering	35, 79
Mehrjahresübersicht	181
Mid Term Incentiveplan	16, 143
Mitarbeiter	40, 53, 59, 171

P

Personalaufwand	40, 171
Plant Technology	34, 78
Portfolio-Management	38
Powertrain (Global)	34

R

Rating	97
Risikomanagement	98
Roadshow	24

S

Segmente	31, 52, 69, 87, 160
Services	36, 52, 82, 89, 160
Special Materials	32
Stainless	74
Stainless Steel	32
Stammdaten der Aktie	22
Steel	31, 52, 72, 87, 160
Strategie	I

T

Technologies	34, 52, 78, 88, 160
ThyssenKrupp best	63
Transrapid	79

U

Umsatz	30, 52, 163 164
Umweltschutz	42, 54

V

Vergütung des Aufsichtsrats	18
Vergütung des Vorstands	16
Vergütungspolitik	61
Vorstand	05, 13

W

Währungsumrechnung	111
Wechselkurseinfluss	31
Weltkonjunktur	27, 50
Werften	34, 79
Wertorientiertes Management	91
Wesentliche Konzernunternehmen	183

A**Anarbeitung**

in Service-Center ausgelagerte erste Stufe der Werkstoffbearbeitung (z.B. Zuschnitte, Oberflächenbearbeitung)

B**Bruttoergebnis**

Umsatz abzüglich Herstellungskosten des Umsatzes

C**Capital Employed**

eingesetztes verzinsliches Kapital

Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit

Zufluss/Abfluss flüssiger Mittel, soweit nicht durch Investitions-, Desinvestitions- oder Finanzierungstätigkeit beeinflusst

Corporate Governance

Bezeichnung für die verantwortliche, auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensleitung und Unternehmenskontrolle

Cross Selling

Nutzen einer bestehenden Kundenverbindung zum Verkauf weiterer ergänzender Produkte oder Dienstleistungen

D**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

E**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)

EBT

Ergebnis vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter (Earnings before Taxes)

Eigenkapitalquote

bilanzielles Eigenkapital : Bilanzsumme (je höher die Kennzahl, desto geringer der Verschuldungsgrad)

Emerging Markets

aufstrebende Wirtschaftsregionen insbesondere der Dritten Welt

Entsprechenserklärung

Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG zur Umsetzung der Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex

E-Procurement

Materialeinkauf unter Nutzung moderner elektronischer Medien, insbesondere des Internets

F**Free Cash-Flow (vor Dividende)**

Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Cash-Flow aus Investitionstätigkeit

Free Float

Streubesitz

G**Gearing**

Netto-Finanzverbindlichkeiten : Eigenkapital (je geringer die Kennzahl, desto höher der Eigenkapitalanteil am eingesetzten verzinslichen Kapital)

I**Innenfinanzierungskraft**

Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit : Cash-Flow aus Investitionstätigkeit

Investment Grade

Ein Rating wird durch eine Buchstaben- und Zahlen-/ Zeichenkombination ausgedrückt, welche die Bonitätsbeurteilung des Unternehmens durch die Rating-Agentur repräsentiert. Die Bonitätseinstufungen lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen: „Investment Grade“ (= ausreichend sicher) und „Non Investment Grade“ (= spekulativ)

K**Kapitalkostensatz**

strategisch vorgegebener Mindestverzinsungsanspruch der Kapitalgeber

L**Long Term Management Incentiveplan (LTMI)**

Gewährung von Wertzuwachsrechten für Führungskräfte des Konzerns als kapitalmarktorientiertes Vergütungselement. Ihr Wert orientiert sich an der Entwicklung der ThyssenKrupp Aktie und des Dow Jones STOXX

M**MEKO-Technologie**

Schiffbau mit unterschiedlichen, aber standardisierten Modulen z.B. für Elektronik und Schiffsbetriebseinrichtungen

Mid Term Incentiveplan (MTI)

mittelfristige variable Vergütung durch Wertrechte für Vorstandsmitglieder und weitere ausgewählte Führungskräfte. Kriterien sind Aufgaben, persönliche Leistung und Gesamtleistung des Vorstands sowie wirtschaftliche Lage und Erfolgsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung des Vergleichsumfeldes

O**One-Stop-Shopping**

Komplettlieferung bzw. -leistung von Produkten und Dienstleistungen aus einer Hand

R**Rating**

Ratings dienen der Beurteilung der zukünftigen Fähigkeit eines Unternehmens zur pünktlichen und vollständigen Erfüllung seiner Zahlungsverpflichtungen und ergeben sich aus der Analyse quantitativer und qualitativer Faktoren. Dabei werden Geschäfts- und Finanzrisikoprofil bewertet

ROCE

Gesamtkapitalrentabilität (Return on Capital Employed)

S**SMC**

faserverstärkter Kunststoff-Werkstoff (Sheet Molded Compound)

Supply Chain Management

integrierte Planung, Steuerung und Kontrolle aller in einer Lieferkette auftretenden logistischen Aktivitäten

T**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“

U**Umschlagsdauer Vorräte**

Vorratsbestände : Umsatz, multipliziert mit 360 (je niedriger die Kennzahl, desto schneller der Vorratsumschlag)

V**Volatilität**

Intensität der Kursschwankungen von Aktien und Devisen bzw. der Preisänderungen von Massengütern im Vergleich zur Marktentwicklung

W**Wertbeitrag**

Differenz zwischen ROCE und dem Kapitalkostensatz, multipliziert mit dem Capital Employed. Bei positivem Wertbeitrag liegt Verzinsung des Capital Employed über Kapitalkostensatz

Z**Zahlungsziel Debitoren**

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen : Umsatz, multipliziert mit 360 (je niedriger die Kennzahl, desto schneller bezahlen die Kunden)

A
AICPA American Institute of Certified Accountants
AktG Aktiengesetz
APB Accounting Principles Board Opinion
ARB Accounting Research Bulletin
B
BIP Brutto-Inlandsprodukt
C
CON Statement of Financial Accounting Concepts
D
DAX Deutscher Aktienindex
DJ STOXX Dow Jones STOXX
DRS Deutscher Rechnungslegungsstandard
DSR Deutscher Standardisierungsrat
E
EITF Emerging Issues Task Force
EPS Earnings per Share
F
FASB Financial Accounting Standards Board
Fifo First in, first out (Verbrauchsfolgeannahme)
H
HGB Handelsgesetzbuch
I
IFRS International Financial Reporting Standards
IT Informationstechnologie
K
KonTraG Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich

L
LTM Long Term Management Incentiveplan
M
MD&A Management's Discussion and Analysis of Results of Operations and Financial Condition
MitbestG Mitbestimmungsgesetz
MTI Mid Term Incentiveplan
P
PoC Percentage of Completion
R
RAP Rechnungsabgrenzungsposten
RLZ Restlaufzeit
ROCE Return on Capital Employed
S
SAB Staff Accounting Bulletin
SEC Securities and Exchange Commission
SFAS Statement of Financial Accounting Standards
SOP Statement of Position
U
US-GAAP United States Generally Accepted Accounting Principles
V
VIE Variable Interest Entity
W
WACC Weighted Average Capital Cost
WpHG Wertpapierhandelsgesetz

Für Fragen stehen Ihnen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:

Communications and Strategy

Telefon (0211) 824-36007

Telefax (0211) 824-36041

E-Mail press@thyssenkrupp.com

Investor Relations

E-Mail ir@thyssenkrupp.com

Institutionelle Investoren und Analysten

Telefon (0211) 824-36464

Telefax (0211) 824-36467

Privatanleger

Infoline 01802 252 252 (0,06 € pro Gespräch)

Telefax (0211) 824-38512

Hausanschrift

ThyssenKrupp AG

August-Thyssen-Str. 1, 40211 Düsseldorf

Postfach 10 10 10, 40001 Düsseldorf

Telefon (0211) 824-0

Telefax (0211) 824-36000

E-Mail info@thyssenkrupp.com

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements über künftige Entwicklungen beruhen. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die außerhalb der Möglichkeiten von ThyssenKrupp bezüglich einer Kontrolle oder präzisen Einschätzung liegen, wie beispielsweise das zukünftige Marktumfeld und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, das Verhalten der übrigen Marktteilnehmer, die erfolgreiche Integration von Neuerwerben und Realisierung der erwarteten Synergieeffekte sowie Maßnahmen staatlicher Stellen. Sollte einer dieser oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sollten sich die Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen explizit genannten oder implizit enthaltenen Ergebnissen abweichen. Es ist von ThyssenKrupp weder beabsichtigt, noch übernimmt ThyssenKrupp eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen.

Termine 2006_2007

27. Januar 2006

Ordentliche Hauptversammlung

30. Januar 2006

Zahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2004/2005

13. Februar 2006

Zwischenbericht

1. Quartal 2005/2006 (Oktober bis Dezember)

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

12. Mai 2006

Zwischenbericht

2. Quartal 2005/2006 (Januar bis März)

15. Mai 2006

Analysten- und Investorentreffen

11. August 2006

Zwischenbericht

3. Quartal 2005/2006 (April bis Juni)

Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren

01. Dezember 2006

Bilanzpressekonferenz

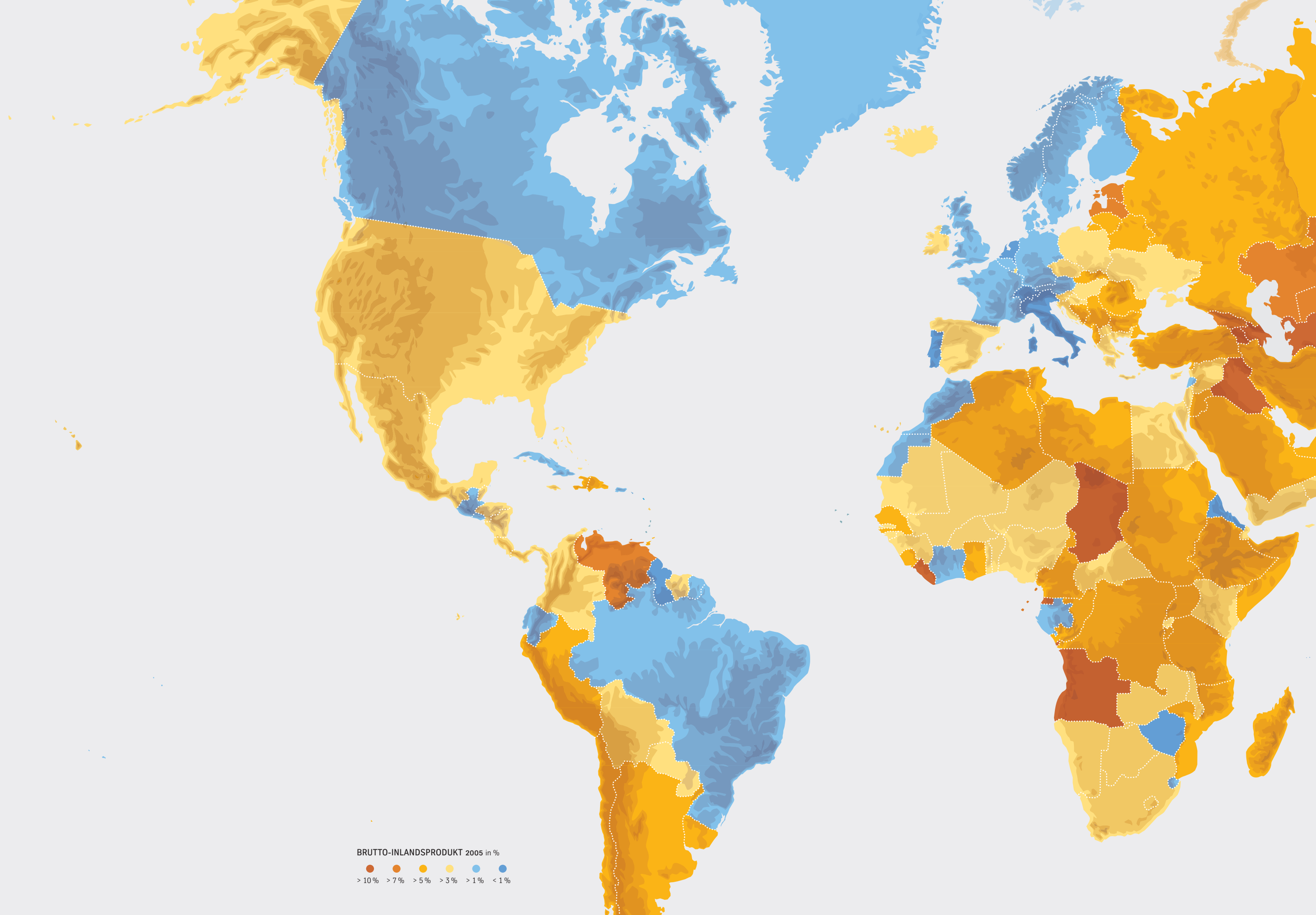
Analysten- und Investorentreffen

19. Januar 2007

Ordentliche Hauptversammlung

Dieser Bericht sowie der Jahresabschluss der ThyssenKrupp AG liegen in deutscher und englischer Sprache vor; beide Fassungen stehen auch im Internet unter www.thyssenkrupp.com zum Download bereit. Darüber hinaus wird eine mediengerecht aufbereitete, interaktive Online-Version des Geschäftsberichts im Internet angeboten.

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@thyssenkrupp.com



BRUTTO-INLANDSPRODUKT 2005 in %

●	●	●	●	●	●
> 10 %	> 7 %	> 5 %	> 3 %	> 1 %	< 1 %

Gemeinsam wachsen.

In mehr als 70 Ländern ist ThyssenKrupp weltweit vertreten, fast überall zeigt die Erfolgskurve nach oben. Davon profitiert auch jeder einzelne Mitarbeiter. So eröffnet in vielen Fällen erst die teilweise Produktion vor Ort den Zutritt zu Märkten, die sonst für den Konzern verschlossen wären.

**Gemeinsam weiter.**

Internationalisierung bleibt für ThyssenKrupp zentrales Thema. Durch herausragende Innovationen sowie fachliche und interkulturelle Kompetenz werden wir auch künftig unsere Potenziale systematisch erschließen. Für weiteres Wachstum in neuen und gewachsenen Märkten. Wachsen Sie mit.

